www.FreeLibros.org

Introducción a la PSICOLOGÍA

UNA VISIÓN CIENTÍFICO HUMANISTA

Segunda edición

Fernando Zepeda Herrera

PEARSON
Prentice Hall ®

Introducción a la psicología

Una visión científico humanista

Segunda edición

FREELIBROS.ORG

Introducción a la psicología

Una visión científico humanista

Segunda edición

Fernando Zepeda Herrera

Universidad Nacional Autónoma de México

PEARSON Educación®

MÉXICO • ARGENTINA • BRASIL • COLOMBIA • COSTA RICA • CHILE • ECUADOR
ESPAÑA • GUATEMALA • PANAMÁ • PERÚ • PUERTO RICO • URUGUAY • VENEZUELA

Datos de catalogación bibliográfica

ZEPEDA HERRERA, FERNANDO
Introducción a la psicología.

PEARSON EDUCACIÓN, México, 2003
ISBN: 970-26-0421-4
Área: Bachillerato

Formato: 18.5 × 23.5 cm Páginas: 440

Editora: Leticia Gaona Figueroa
e-mail: leticia.gaona@pearsoned.com
Supervisor de desarrollo: Diana Karen Montaño González
Supervisor de producción: Enrique Trejo Hernández

SEGUNDA EDICIÓN, 2003

D.R. © 2003 por Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
Atlacomulco Núm. 500, 5° Piso
Col. Industrial Atoto
53519, Naucalpan de Juárez, Edo. de México

Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana
Reg. Núm. 1031

Addison Wesley Longman es una marca registrada de Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

Reservados todos los derechos. Ni la totalidad ni parte de esta publicación pueden reproducirse, registrarse o transmitirse, por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea electrónico, mecánico, fotoquímico, magnético o electroóptico, por fotocopia, grabación o cualquier otro, sin permiso previo por escrito del editor.

El préstamo, alquiler o cualquier otra forma de cesión de uso de este ejemplar requerirá también la autorización del editor o de sus representantes.

ISBN 970-26-0421-4

Impreso en México. *Printed in Mexico.*
1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 - 06 05 04 03

PEARSON
Educación ®

Contenido

Presentación xiii

Primera parte LA PSICOLOGÍA CIENTÍFICA

Capítulo 1 DESARROLLO HISTÓRICO DE LA PSICOLOGÍA 3
El hombre ante el espejo 4
La era precientífica 6
El enfoque filosófico 8
El término psicología 9
La llegada del positivismo 9
El enfoque médico-biológico 10
Los personajes de la psicología 11
La definición de psicología 18

Capítulo 2 LOS MÉTODOS EMPLEADOS POR LA PSICOLOGÍA. 21
Influencia del investigador en la experimentación 22
Los métodos psicológicos 24
    La observación 24
    La introspección 27
    La entrevista 28
    Los métodos psicofísicos 28
    Los métodos pre-experimentales 30
    Los métodos cuasi-experimentales 30
    Los métodos experimentales 31
    La asociación libre 31
    La interpretación de los sueños 32
    Hipnosis 33

Psicometría 33
Los métodos proyectivos 33
Diálogo 34
Las encuestas de opinión y las escalas actitudinales 34
El estudio de casos 35
El futuro de los métodos psicológicos 36

Capítulo 3 CAMPOS DE ACCIÓN DEL PSICÓLOGO 43

El psicólogo en la educación 45
La orientación educativa y vocacional 45
La educación especial 47
La planeación y asesoría educativa 49
La docencia 49
El psicólogo en la clínica 50
El psicólogo en la industria 55
La publicidad y las ventas 59
El outplacement 59
El psicólogo en la investigación social 59
La investigación de opiniones, actitudes y hábitos 60
La participación en instituciones gubernamentales, religiosas y sociales 61
Los centros de readaptación social 62
La consultoría sobre procesos sociales 63
El psicólogo en la investigación básica 63
El psicólogo en el deporte 64
El psicólogo ambiental 65

Segunda parte LA PSICOLOGÍA EN LA DIMENSIÓN INDIVIDUAL

Capítulo 4 BASES BIOLÓGICAS DEL COMPORTAMIENTO 69

Las bases genéticas de la conducta 73
Los ácidos nucleicos 76
Las leyes de Mendel 77
Lo hereditario 78
Las alteraciones genéticas 79
Las proteínas 79
El sistema nervioso y su influencia en el comportamiento 80
El sistema nervioso central 81
El sistema nervioso periférico 82
El sistema nervioso autónomo 82
Psicología y sistema nervioso 83
¿Cómo influye el sistema endocrino en nuestra forma de ser? 84
La "programación" de la especie: reflejos e instintos 88
Los reflejos incondicionados 88
Los reflejos condicionados 89
Los instintos 89
El desarrollo postnatal 90
El programa de desarrollo 90
Los cambios sexuales 91

Capítulo 5 SENSACIÓN Y PERCEPCIÓN 97

Tipos de sensaciones 99
    Diferencia entre sensación y percepción 99
    Clasificación de los órganos de los sentidos 100
    Los sentidos en el hombre 102
Los umbrales de las sensaciones 105
    El umbral absoluto 106
    El umbral relativo 106
Elementos del proceso perceptual 106
    El mecanismo de la percepción 107
    Factores que afectan los procesos perceptuales 109
    La percepción del espacio y del tiempo 110
    Otros fenómenos perceptuales 112
    La privación sensorial 113
    Las imágenes y la imaginación 114
    Imaginación y salud mental 115

Capítulo 6 ATENCIÓN. 121

¿Por qué hay personas distraídas? 122
Formas de atención 123
    Definición de atención 124
    Los tipos de atención 125
Un modelo explicativo de la atención 126
Condiciones de la atención 128
Atención y estados emocionales 131
Atención y salud 133

Capítulo 7 LA CONSCIENCIA 137

Consciencia directa y consciencia refleja 139
    Definición de consciencia 139
    La consciencia directa 140
    La consciencia refleja 141
Los estados alterados de la consciencia 142
    El sueño y sus etapas 143
¿Qué son los estados alterados de la consciencia? 145
    Los estados alterados más importantes 146
Relevancia psicológica de los estados alterados de la consciencia 147
Consciente, subconsciente e inconsciente 148
    El consciente 149
    El subconsciente 150
    El inconsciente 151
    Misterios de la consciencia 152

Capítulo 8 EL APRENDIZAJE 157

Definición de aprendizaje y enfoques para su estudio 159
    Definición de aprendizaje 160
    Aprendiendo sobre el aprendizaje 161

- *Formas de aprender 164*
- *Aprendizaje por repetición 165*
- *Aprendizaje por asociación 165*
- *Aprendizaje por ensayo y error 166*
- *Los actos reflejos y los reflejos condicionados 167*
- *Condicionamiento operante 168*
- *Aprendizaje por recepción y aprendizaje por descubrimiento 169*

Aprendizaje significativo 170
- *Aprendizaje por preferencia sensorial 171*
- *Las leyes del aprendizaje 171*

Los fenómenos del aprendizaje 176

Condiciones ambientales que facilitan el aprendizaje 183

Factores personales que influyen en el aprendizaje 184

Capítulo 9 LA MEMORIA. 191

Un buen truco para recordar 192
- *Características de la memoria 193*
- *Definición de memoria 194*
- *Fases de la memoria 195*
- *Tipos de memoria por su duración 198*
- *Tipos de memoria por su contenido 199*
- *Mediciones de la memoria 204*

La memoria a corto plazo 205

La memoria a largo plazo 207

El olvido y otras alteraciones 209
- *El olvido 209*
- *Amnesia y delirios de la memoria 210*

Capítulo 10 MOTIVACIÓN Y EMOCIÓN 217

Necesidades, motivos y pulsiones 220
- *Definición de motivo y motivación 220*
- *Enfoques motivacionales 222*
- *Motivación y subconsciente 223*
- *Instintos y motivación 224*

Jerarquías motivacionales 225

Las emociones 227
- *Definición de emoción 228*
- *Diferencia entre emoción y sentimiento 229*
- *Esquema general de las emociones 230*

La expresión de las emociones 232

La inteligencia emocional 233
- *El circuito amígdala – neocorteza 234*
- *Aportaciones a la vida de los estudiantes 236*
- *Aportaciones a la docencia 237*

Capítulo 11 PENSAMIENTO Y LENGUAJE 243

¿Hablar bien para pensar bien? 244

Los mecanismos del pensamiento 245

Imágenes e ideas, una distinción importante *245*
El pensamiento *247*
Las estrategias cognoscitivas y la solución de problemas 249
Aplicación de estrategias a la solución de problemas *250*
Otras estrategias para la solución de problemas *252*
La psicolingüística 254
Campo de estudio de la psicolingüística 254
La semántica y la sintaxis *256*
El desarrollo del lenguaje *257*
El pensamiento creativo 258
Reversión del problema *259*
Pensamiento lateral *259*
Mapas Mentales *260*
Pensamiento metafórico *261*
El pensamiento y las emociones 261
La rueda de la consciencia *262*
El apoyo del pensamiento a la expresión de las emociones *264*
El problema de la inteligencia *265*

Capítulo 12 LA PERSONALIDAD 271

El desarrollo de la personalidad 272
La visión freudiana del desarrollo de la personalidad 273
La escuela de Sullivan *275*
El desarrollo de la identidad personal, según Erikson *276*
El proceso de convertirse en persona, según Rogers *277*
El desarrollo cognitivo visto por Piaget *279*
La teoría de los cinco factores *281*
Temperamento, carácter y personalidad 282
El temperamento *282*
El carácter *284*
La personalidad *285*
La personalidad patológica *287*
Normalidad y anormalidad *288*
Clasificación de las principales enfermedades de la personalidad *289*
Las terapias psicológicas *291*
La evaluación de la personalidad 292
Los tests psicométricos aplicados al estudio de la personalidad *292*
Los tests proyectivos *293*
Las entrevistas de diagnóstico *293*

Tercera parte LA PSICOLOGÍA EN LA DIMENSIÓN SOCIAL

Capítulo 13 LOS FACTORES SOCIALES Y SU INFLUENCIA EN LOS INDIVIDUOS 299

Socialización 301
El aprendizaje social *302*
Las influencias socioculturales sobre los individuos *304*
La percepción social *305*

¿Qué es influencia social? 306
  Fenómenos de la influencia 308
  Ámbitos de influencia 311
  Grupos de influencia 312
  La influencia social en la memoria 314
  La influencia social en la motivación 314
  La posición social 315
La influencia interpersonal 316
  El contacto humano 316
  Las derivaciones del contacto humano 318

Capítulo 14 EL MANEJO DE LOS SENTIMIENTOS 323

El cuadro básico de los sentimientos 324
  La accesibilidad de los objetos 325
  La cualidad de los objetos 326
  El surgimiento de conflictos emocionales 333
La expresión de sentimientos 334
  El dinamismo de los sentimientos 334
  Culpa, vergüenza y ansiedad 335
  Asertividad 337

Capítulo 15 LA PSICOLOGÍA DE LA COMUNICACIÓN 341

Los mensajes subliminales 342
Los principios de la comunicación 343
La comunicación en las relaciones interpersonales 345
La persuasión 347
El rumor 348
La propaganda y la publicidad 349

Capítulo 16 PERFILES PSICOLÓGICOS DE LAS SOCIEDADES 355

¿De qué tienen fama? 356
Psicología y cultura 357
Tradiciones y costumbres 360
Impacto psicológico de la globalización 362
La investigación transcultural 363

Cuarta parte LA PSICOLOGÍA EN LA DIMENSIÓN TRASCENDENTE

Capítulo 17 LA BÚSQUEDA DE SIGNIFICADO 369

La nueva apertura de la psicología 371
Las orientaciones trascendentes de la psicología 373

Capítulo 18 EL IDEALISMO 381

Ideales 382
Psicología e idealismo 383
  El sentido de la vida 384
  El sentido del sufrimiento 385

El sentido del trabajo 387
El sentido del amor 389

Capítulo 19 ÉTICA Y PSICOLOGÍA 393
El código de ética del psicólogo 394
El análisis psicológico de la moral 397
Jean Piaget y el desarrollo de la consciencia moral 397
Freud y la consciencia moral 399
La consciencia moral y la responsabilidad 400
Allport y el estudio de los valores 401

Glosario 407

Bibliografía 413

Presentación

Después de varias reimpresiones a la primera edición de esta obra tenemos, con el lanzamiento de esta segunda edición, la valiosa oportunidad de actualizar sustancialmente el contenido de esta obra. A partir de 1994, en que fue lanzada la primera edición, varios acontecimientos científicos y técnicos han provocado impactos extraordinarios en la psicología, ante los que no podíamos permanecer ajenos.

En estos momentos el genoma humano prácticamente ha sido identificado; la ciencia revalora el conocimiento adquirido del estudio de los seres en su ambiente natural; el conocimiento psicológico nos permite saber con precisión que la salud y el bienestar son integrales, que ya no es posible excluir las causas psicológicas en los padecimientos orgánicos, ni lo opuesto; y lo que es más importante, ante la consolidación de campos como el de la inteligencia emocional, tenemos múltiples evidencias del poder del individuo para elegir su realización, plenitud y felicidad.

Como la psicología ha evolucionado a partir de esta nueva realidad, era necesario actualizar este texto. Además de los cambios importantes en cada uno de los capítulos abordados en el libro, fue necesario dar un enfoque totalmente diferente a varios de los temas, pero especialmente a los que se refieren al campo de la psicobiología, la percepción, el manejo de las emociones y la psicología social.

Por otra parte, la tecnología ha puesto ya en muchas de nuestras instituciones educativas la facilidad de ampliar los conocimientos a partir de la información que se actualiza diariamente en Internet. Por ello agregamos, a manera de ejemplo, algunas sugerencias de páginas interesantes en cada uno de los temas que abordamos en el texto. Naturalmente estas páginas son sólo un buen pretexto para despertar el deseo de investigar y profundizar en la temática.

Para complementar lo anterior, y conscientes de la posibilidad didáctica de la enseñanza con la mayor participación de los sentidos del estudiante, incluimos algunas propuestas de películas que se pueden adquirir en negocios especializados en la renta de vídeos, mismas que proporcionarán variedad y además, serán motivo de discusiones verdaderamente enriquecedoras sobre cada capítulo.

Por lo demás, mantuvimos ciertos elementos que algunos lectores nos han comentado que les han sido de gran utilidad como: aplicaciones a la vida cotidiana, lenguaje flexible y llano, brevedad y concreción en el tratamiento de los temas, propuestas de aplicación, resúmenes y evaluaciones, y apego a información científicamente validada.

Estamos seguros de que esta nueva edición responderá mejor a las expectativas de los lectores, a las recomendaciones de los profesores y al interés de los estudiantes.

PRIMERA PARTE

La psicología científica

En esta parte conocerás:

- La forma como se ha desarrollado la psicología científica, hasta constituirse en una ciencia moderna.
- Los métodos que utiliza en la actualidad la psicología para estudiar al hombre, su conducta, su personalidad y sus procesos mentales.
- En qué áreas desarrollan su actividad los psicólogos en América Latina.

CAPÍTULO 1

DESARROLLO HISTÓRICO DE LA PSICOLOGÍA

OBJETIVO GENERAL

Identificarás la diferencia entre la psicología precientífica y la psicología como ciencia formal, mediante la revisión histórica de su desarrollo y el análisis de sus métodos y campos de acción.

El hombre ante el espejo

Pensar en lo que rodea nuestra vida diaria, como las microcomputadoras, la telefonía vía satélite, la exposición de obras de Diego Rivera, las conferencias de un simposio sobre el SIDA, el conflicto árabe-israelí, la corrupción propiciada por el narcotráfico, etc., es pensar en el hombre. Todo lo anterior nos habla del individuo en su intrincada complejidad actual. Por lo que conocemos de la historia, esto mismo sucedió a nuestros antepasados; sus circunstancias también mostraban los personajes detrás de los sucesos en su verdadera dimensión y, al igual que nosotros, se asombraban de la tiranía, el honor, el heroísmo, la mentira, la traición, el valor, la sinceridad, el respeto y la indiferencia de sus contemporáneos. En el futuro nuestros descendientes continuarán intrigados ante las mismas situaciones.

Esto es debido a que, quizás, el más complejo de los problemas que ha enfrentado el hombre es el hombre mismo. Piensa en estos ejemplos: muchos jóvenes quisieran hacer de éste un mundo diferente, pero a los pocos días se desesperan de sí mismos por no ser capaces de comprender su propia conducta o sus sentimientos. En otros casos, habrá quienes se enlisten en el ejército de un país en guerra para matar a gente desconocida, convencidos de que con su altruismo defienden la vida de sus compatriotas, quienes le son igualmente desconocidos. ¿No te parece complicado?

En el transcurso de la historia se han buscado medios mágicos, lógicos y experimentales para tratar de comprender al ser humano. Algunos de los aspectos que han captado la atención de los sabios y pensadores, así como de los hombres comunes y corrientes al paso de los siglos, son: la capacidad del hombre para conocer y comprender el mundo que lo rodea; los sentimientos y pasiones humanas; las semejanzas y diferencias entre el hombre y los animales irracionales; el mecanismo mediante el cual nuestros sentidos son capaces de captar el mundo exterior; la relación entre el lenguaje y el pensamiento; las diferencias en la personalidad entre nuestros semejantes y, en fin, muchos otros temas que en la actualidad son revisados y explicados por la psicología contemporánea.

Hablar de psicología es hablar de uno mismo (véase la figura 1.1). Es como pararse ante un espejo para captar de un vistazo todo lo que somos. La confrontación con nuestra imagen nos permite descubrir nuestros rasgos, ver con nuestros ojos lo que los demás ven en nosotros; analizar comportamientos espontáneos y voluntarios; percibir posturas y deducir actitudes; verificar si al hablar se ponen en evidencia pensamientos, valores, conocimientos y sentimientos; por último, y de manera muy importante, al vernos reflejados podemos saber si nos agrada o no la imagen que se presenta ante nuestros ojos.

Por otro lado, la dificultad que sentimos para comprender el reflejo de nuestra

Y así siguieron su charla...

En realidad, la conversación entre Esteban y Guillermo tocaba un punto neurálgico de la consciencia: la capacidad de Esteban de darse cuenta, tanto de los actos que había realizado como de los sentimientos relacionados con los mismos. Desde el punto de vista psicológico, cuando hablamos de consciencia nos referimos a esta capacidad, independientemente de que los actos puedan ser considerados como buenos o malos. Emitir un juicio sobre la bondad o maldad de algo es propio del terreno de la consciencia moral, no del de la psicológica. En el presente capítulo hablaremos de esta última.

Consciencia directa y consciencia refleja

Definición de consciencia

Muchos temas han significado para los psicólogos un verdadero problema en su capacidad de negociar, demostrar sus argumentos y llegar a un acuerdo. La consciencia es uno de ellos. Matizado por fuertes implicaciones de tipo ético-filosófico, el concepto consciencia ha sido definido de innumerables formas. Varios psicólogos se refieren a ella exclusivamente como la capacidad de "darse cuenta", mientras otros la entrelazan con la noción del bien y del mal. Para nosotros, como lo mencionamos en el apartado anterior, la consciencia moral y la consciencia psicológica son dos realidades de la misma persona, pero diferentes entre sí (véase la figura la 7.1).

Figura 7.1

La consciencia nos permite estar alertas, ya que pone en nuestra mente los sucesos del entorno.

J. P. Chaplin menciona cinco definiciones de consciencia, todas ellas con un enfoque meramente psicológico:

a) El estado de alerta.
b) El estar alerta de los actos, actividades y reacciones.
c) La totalidad de la experiencia en un momento dado, como opuesta a la mente que es la suma de las consciencias pasadas.
d) El aspecto subjetivo de las actividades neurológicas.
e) Conocimiento de sí mismo; darse cuenta de sí mismo.

Gordon W. Allport, sin duda uno de los psicólogos más importantes en lo que se refiere al estudio de la personalidad, relaciona el concepto de consciencia con otros elementos de la personalidad, al decir:

> El sí mismo es algo de lo que nos damos cuenta inmediatamente. Pensamos de él que es la región más cálida, central y privada de nuestra vida. Como tal, juega una parte crucial en nuestra consciencia (un concepto más amplio que el sí mismo), en nuestra personalidad (un concepto más amplio que la consciencia) y en nuestro organismo (el concepto más amplio que la personalidad).

Lise Moor, retomando la definición psiquiátrica dada por Littré, la define como "el sentimiento que tiene el enfermo de sí mismo y del mundo, de su sensibilidad general, que le permite juzgar sobre su existencia".

Otro notable investigador del ser humano y creador de la tercera escuela psicoanalítica de Viena, Viktor E. Frankl, considera que gracias a esta capacidad para darnos cuenta de nuestros propios actos, la consciencia se encuentra en estrecha relación con los conceptos que revisaremos más adelante: la voluntad y la responsabilidad. En el libro *La idea psicológica del hombre*, analiza el papel de la consciencia, no sólo como la facultad de estar alerta de lo que acontece en el mundo exterior e interior, sino que lleva su reflexión hasta entrar en el concepto de consciencia refleja, que revisaremos en el siguiente apartado. En esta obra dice:

> Pues siempre hay además de un "de qué", un "ante quién" es el hombre responsable; porque mientras no tengamos en consideración el "ante quién" es responsable el hombre, sólo podemos hablar —aun desde el punto de vista jurídico— de que alguien es sujeto capaz de imputación, de que algo le es imputable, no de que es responsable; porque responsable tiene que ser alguien no sólo de algo, sino también ante algo. Este algo es la consciencia.

De las definiciones anteriores podemos establecer que en el ser humano, al igual que en los demás animales, existe una facultad que le permite estar alerta del mundo exterior y que gracias a este estado es que se da cuenta de lo que acontece en él.

Pero, por otra parte, el ser humano no sólo se da cuenta de que algo sucede, sino que tiene otra habilidad importantísima, esto es: "se da cuenta de que se da cuenta". En los siguientes párrafos ahondaremos en estos puntos.

La consciencia directa

Gracias a sus órganos sensoriales, el ser humano es capaz de captar, del mundo exterior e interior, toda la información requerida para formarse imágenes e ideas, responder ante sus demandas y obtener satisfactores que le permitan mantener su existencia y la de su especie.

En cada uno de los procesos que implica la vida, el hombre tiene la posibilidad de percibir, además de sentir y, por tanto, de darle una interpretación a todo aquello que le rodea. Los procesos de sensación, percepción y atención culminan necesariamente en la potencialidad de "darse cuenta", es decir, en la facultad de la consciencia.

Si bien se trata de un fenómeno complejo en su estudio y evasivo en los laboratorios, una simple introspección basta para estar ciertos de que nos "damos cuenta". La consciencia directa es esta facultad.

En este preciso instante, mientras lees estas líneas, es evidente que frente a ti existe un libro que contiene letras, las que significan ideas y que éstas tratan de explicar el fenómeno de la consciencia directa. Ser consciente de ello es tan evidente como que en este momento frente a ti no se encuentra un iglú lleno de sudafricanos vestidos con trajes de carnaval.

Aunque algunas orientaciones psicológicas prefieren no abordar el estudio de la consciencia, la consciencia directa es la base de cualquier ciencia. Gracias a ella nos damos cuenta de que podemos tener a una rata de laboratorio dentro de una caja experimental, o caja de Skinner, apretando una palanca con cierta frecuencia, y que gracias a cierto programa que tenemos preestablecido, el animal obtiene una recompensa de comida por la emisión de su respuesta.

Figura 7.2

La consciencia refleja nos permite darnos cuenta de que hemos disfrutado mucho algunos momentos.

La consciencia directa es la que nos permite "darnos cuenta" de si existe regularidad en ciertos fenómenos y con cuáles otros va asociada. En otros campos, nos facilita la contemplación de lo bello y lo feo, lo placentero y lo doloroso, lo frío y lo caliente, etcétera (véase la figura 7.2).

Todos los animales comparten esta facultad. Un gato encerrado en una jaula que, a base de ensayo y error, aprende la forma de operar el cerrojo de la puerta para abrirla y acceder hasta un plato de alimento, es capaz de lograr este sorpresivo avance gracias a que percibe los barrotes de su jaula, la palanca que acciona el cerrojo, la existencia de la comida en el exterior, pero, además, debido que se da cuenta (es capaz de relacionar) que un golpe de su pata pone en funcionamiento el mecanismo que lo libera. Es lógico pensar que ningún gato, hasta el momento, ha sido enseñado a conocer este fenómeno de asociación e interpretación de los estímulos y sus respuestas, sin embargo, sin la existencia de la consciencia directa ¿cómo podemos explicar el aprendizaje?

La consciencia refleja

Pero el ser humano posee, además, la facultad de darse cuenta de que ve, oye, actúa, respira, está triste, se siente enloquecer, etc. Es capaz de colocarse a sí mismo como objeto de estudio. Decíamos en el apartado anterior que la introspección nos ayuda a saber que hay regularidad en ciertos fenómenos que nos pueden apoyar en la labor de hacer ciencia. De la misma forma, sabemos no solamente que la rata aprieta una palanca en la caja experimental, sino también que nos damos cuenta de ello. Tenemos consciencia de que estamos investigando algo importante, que nos gusta mucho la experimentación y que, incluso, tenemos plena consciencia de que hemos decidido adoptar una cierta postura de estudio de la psicología.

Ésta es la consciencia refleja, la capacidad de saber que sabemos, de ser conscientes de que somos conscientes.

Los estudios realizados hasta el momento apuntan en la dirección de que la consciencia es una característica propiamente humana. No se ha podido encontrar ningún otro ser viviente que posea la capacidad de juzgarse a sí mismo y tener tal comprensión de sus propios procesos; que tenga el poder de explicarlos y convertirlos en conocimiento, compartible por otros seres de su misma especie.

De las observaciones en especies inferiores, sabemos que ninguna de ellas ha demostrado la capacidad de establecer reflexiones sobre sí misma. Konrad Lorenz, premio Nobel por sus estudios sobre el comportamiento animal, refiere que la capacidad del hombre de ser consciente de sus propios actos (lo que en este libro llamamos consciencia refleja), así como de ser capaz de razonamiento, son de su propiedad exclusiva. Haciendo alusión al caso bíblico de Caín y Abel, dice:

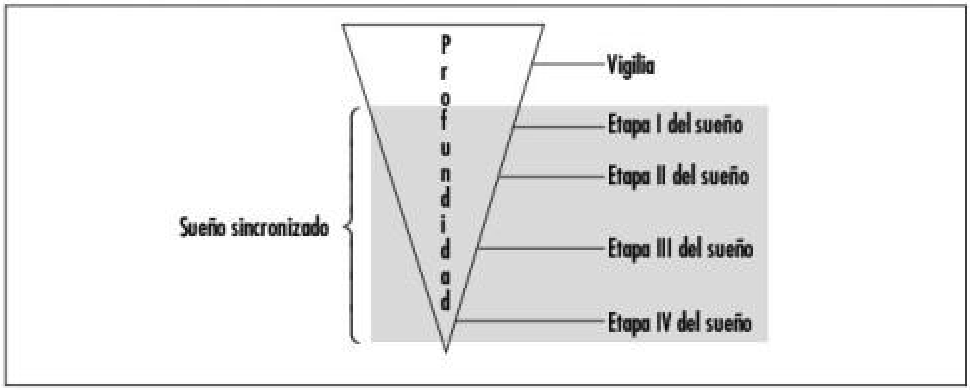
> Es posible asumir que el primer Caín después de haber golpeado a un miembro de su propia horda con una herramienta primitiva, estaba profundamente consternado acerca de las consecuencias de su acción... debe haber estado muy dolorosamente sorprendido cuando su compañero no pudo volver a levantarse.

La existencia de la consciencia refleja es un problema medular en la psicología. Muchas de las corrientes psicológicas parten de la existencia de este fenómeno para fundamentar sus teorías y tratamientos, aunque no le den este nombre: el psicoanálisis, la logoterapia, la terapia centrada en el cliente, la Gestalt, los estudios sobre psicofísica, la psicología evolutiva, en fin, la mayoría establece sus fundamentos en ella. Por su parte, los neoconductistas prefieren esquivarla, aunque la utilizan para poder elaborar sus inferencias y postulados teóricos.

Antes de pasar al siguiente punto queremos dejar claro que esta facultad humana es la que también ha permitido la expresión artística, el conocimiento interpersonal, el desarrollo tecnológico, el avance cultural, la educación, etc. Unida a otras facultades como la inteligencia, la voluntad, la sensación, la percepción, la memoria y la imaginación, la consciencia refleja permite acumular conocimientos y experiencias, y reconocerlos como tales.

Los estados alterados de la consciencia

Con sus estudios acerca de la mente humana, Sigmund Freud puso de manifiesto que ésta funciona la mayor parte del tiempo bajo cierta modalidad a la que se le denomina estado consciente o estado de vigilia; Freud explicó también la existencia del subconsciente y del inconsciente. En este preciso momento en que te encuentras despierto y atendiendo a la lectura, te encuentras consciente, es decir, en vigilia. (No lo confundas con connotaciones religiosas.) Se llama



Esquema 7.1

Continuo vigilia-sueño. Etapas de Dement y Kleitman.

vigilia porque estás vigilante, expectante, alerta. Lo opuesto al estado de vigilia es el sueño profundo (véase el esquema 7.1).

Desde varios siglos atrás, pero sobre todo gracias a las investigaciones de Loomis y colaboradores en 1937, se creía que cuando un hombre no estaba dormido solamente podría encontrarse en estado de vigilia (despierto). Decía Aristóteles: "Una cosa es clara, que la vigilia y el sueño pertenecen a la misma parte animal en cuanto que son opuestos, pues evidentemente, el sueño es una privación del estado vigilia".

En aquel entonces se hablaba prácticamente de lo mismo cuando se decía que una persona se encontraba despierta o en vigilia.

El sueño y sus etapas

El sueño es definido como una condición del organismo caracterizada por una marcada reducción de la consciencia, inactividad, procesos metabólicos deprimidos y relativa insensibilidad a los estímulos (véase la figura 7.3).

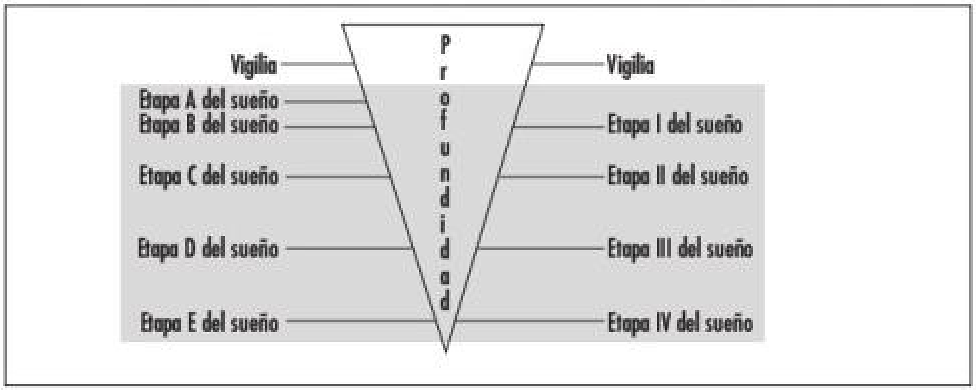
Estudiando los registros en electroencefalogramas de diferentes personas durante sus horas de dormir, Loomis y colaboradores encontraron cinco etapas de profundidad en el sueño: A, B, C, D y E. Al paso del tiempo, gracias a los estudios de Dement y Kleitman, veinte años después, se distinguen cuatro fases o estadios: I, II, III y IV.

Figura 7.3

El sueño es un estado de la consciencia.

Esquema 7.2

Continuo vigilia-sueño. Comparación Dement y Kleitman *vs.* Loomis.



ONDAS ELECTROENCEFALOGRÁFICAS.	
Vigilia	Ondas alfa en reposo y relajamiento, y ondas beta en situaciones de estrés. Combinadas en situaciones intermedias.
Etapa I del sueño	Combinación de ondas alfa con ondas theta.
Etapa II del sueño	Sólo ondas theta.
Etapa III del sueño	Combinación de ondas theta y ondas delta.
Etapa IV del sueño	Sólo ondas delta.

Esquema 7.3

Etapas del sueño.

El estadio I del sueño, o estado de somnolencia, se caracteriza por la presencia de las llamadas ondas alfa; es el más superficial de todos y es el que continúa en forma descendente después de la vigilia. Le sigue en profundidad el estadio II, en el que desaparecen las ondas alfa y se multiplican las fusiformes. Más profundo, el estadio III se identifica en el electroencefalograma por sus ondas lentas y de gran amplitud. El IV, el más profundo, es reconocible por la prevalencia de ondas delta y theta (véanse los esquemas 7.2 y 7.3). A estas etapas se les ha denominado sueño sincronizado (véase la figura 7.4).

Figura 7.4

A veces caemos en etapas superficiales del sueño, casi sin notarlo.

En 1965, Jouvet encontró que existe otro tipo de sueño, al que se ha llamado sueño desincronizado, ya que el registro eléctrico se parece al de la vigilia en lo relativo a la gran actividad de la corteza cerebral. Pero, por otra parte, los registros que se han obtenido del tono muscular muestran un nivel más bajo aún que en el sueño más profundo (etapa IV). Otro hecho específico de esta etapa es la presencia de rápidos movimientos oculares; por esta razón se le ha denominado también fase de movimientos oculares rápidos (MOR) o de sueño paradójico (SP). Es durante la etapa MOR, y sólo durante ella, que se presentan los sueños nocturnos, también llamados actividad onírica.

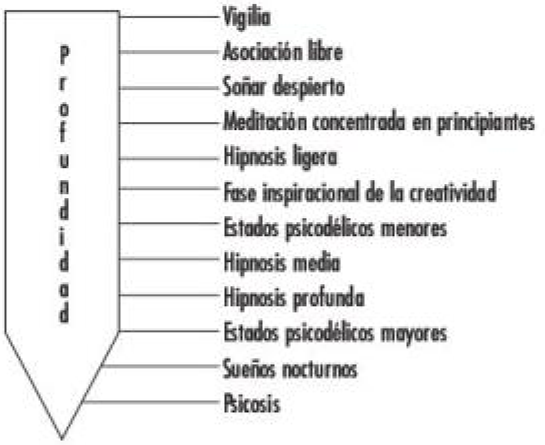
¿Qué son los estados alterados de la consciencia?

En la actualidad, especialmente después de los años setenta, se ha llegado a reconocer que, además del sueño MOR, existen varios estados de consciencia "alterada", que difieren del estado de vigilia. Los estados alterados constituyen un continuo entre estar despierto, en vigilia, y las formas de sueño más profundas. Se caracterizan por una actividad cortical diferente a la de las etapas del sueño y porque en ellas la atención es diferente a la de la vigilia (véase el esquema 7.4).

Algunos de los estados alterados de consciencia, según Erich Fromm, son:

- El soñar despierto y otros estados de relajación.
- Los estados de creatividad, particularmente la fase inspirativa del acto creativo.
- La hipnosis.
- Los estados de privación sensorial.
- Los sueños nocturnos.
- El sonambulismo.
- La meditación concentrada.
- El estado místico.
- Los estados de disociación.
- Los estados de despersonalización.
- Los estados psicóticos, particularmente los alucinatorios.
- Los estados psicodélicos, ocasionados por el uso de drogas.

Esquema 7.4


Profundidad
Vigilia
Asociación libre
Soñar despierto
Meditación concentrada en principiantes
Hipnosis ligera
Fase inspiracional de la creatividad
Estados psicodélicos menores
Hipnosis media
Hipnosis profunda
Estados psicodélicos mayores
Sueños nocturnos
Psicosis

Estados alterados de la consciencia. Continuo de la consciencia.

Los estados alterados más importantes

Haremos una breve anotación sobre los estados de creatividad, la hipnosis, los sueños nocturnos, el sonambulismo y los estados psicodélicos. Sin embargo, conviene asentar que varios de los enlistados en el apartado precedente, corresponden a auténticas patologías.

a) **La creatividad.** Como menciona Mauro Rodríguez Estrada, retomando la definición del diccionario de la Real Academia, la creatividad es "la capacidad de dar origen a cosas nuevas y valiosas y la capacidad de encontrar nuevos y mejores modos de hacer las cosas". Por ello es factible puntualizar que "la creatividad incluye dos aspectos esenciales, y sólo dos: 1) la producción de algo nuevo; y 2) que este algo sea valioso". Durante la experiencia creativa la mente del hombre sufre un cambio, en el que el inconsciente participa de manera más intensa en los pensamientos y en las imágenes que acuden a ella. Si bien en los sueños puede llegar a manifestarse la creatividad, generalmente la persona es creativa entre momentos del estado de vigilia. El estado de creatividad implica un "desenfoque" de la atención sobre los estímulos del ambiente, en el que, a cambio, la persona parece divagar, dejando que el contenido inconsciente llegue a la producción de esa "novedad" implícita en el acto creativo.

   Es como si de la nada surgiera en forma espontánea una nueva posibilidad. En realidad, al dejar que el inconsciente se enfrente a la necesidad que demanda la acción creadora, se está permitiendo que éste genere, en un trabajo no consciente, el nuevo rumbo que se adoptará.

b) **La hipnosis.** Aunque tampoco existe un acuerdo generalizado sobre la naturaleza de la hipnosis, sabemos que durante ella el inconsciente de la persona queda subordinado a las sugestiones que dirige el consciente de otra persona (el hipnotizador). Una persona en trance hipnótico superficial es capaz de darse cuenta de lo que sucede a su alrededor, aunque no es capaz de actuar voluntariamente sobre sí misma. En niveles más profundos, el hipnotizado puede llegar a permanecer sin consciencia de lo que le rodea. En sí misma, la hipnosis es un estado alterado inducido, es decir, provocado con sugestiones, ante las que el individuo reacciona con una obediencia incondicional.

c) **Los sueños nocturnos.** A lo largo de muchos siglos han sido un enigma para el ser humano, que los ha considerado como producto de la acción de los dioses o de las musas. Fue hasta el arribo de Sigmund Freud, a fines del siglo XIX, como mencionamos en el capítulo 2, que se realizó un análisis de los sueños en forma seria y sistemática. Hoy se sabe que en los sueños se manifiesta el contenido del inconsciente, modificado por mecanismos de defensa que dificultan su cabal interpretación. Los mecanismos que intervienen en forma más frecuente son: la condensación (fusión de dos o más personas, objetos o eventos en uno solo); la dramatización (exageración dramática de la trama de un sueño) y el desplazamiento (desplazar los sentimientos que originalmente se experimentan en relación a cierta persona, objeto o evento, hacia otro totalmente diferente).

d) **El sonambulismo.** Poco frecuente, este fenómeno se relaciona con el estado de vigilia, el del sueño y el hipnótico. Aunque se presenta mientras la persona se encuentra dormida, los registros electroencefalográficos han permitido descubrir que se manifiesta durante las etapas III y IV del sueño. Un sonámbulo realiza acciones mediante las cuales es capaz de levantarse, caminar, salvar obstáculos, responder a preguntas, seguir instrucciones, desarrollar tareas por iniciativa propia, mantener los ojos abiertos y regresar a la cama o quedarse dormido en alguna otra parte. Al despertar, el sonámbulo no recuerda nada de lo que aconteció durante este estado. Se presupone que durante el sonambulismo existe una falta de integración entre la información sensorial y entre ésta y los centros que constituyen el estrato de la actividad mental.

e) **Los estados psicodélicos.** Estos estados alterados quizá sean los más recientemente estudiados; el interés por ellos se despertó en la comunidad científica a raíz de que durante la década de los sesenta, debido al descubrimiento de sustancias alucinógenas, un buen número de jóvenes en los países más desarrollados comenzó a emplearlas. La droga más estudiada fue el LSD. Con el uso de los alucinógenos se crea un estado alterado en el que se afecta la percepción, la sensación, el pensamiento, la consciencia de sí mismo y las emociones. Los efectos varían de persona a persona, dependiendo de la dosis y en el caso de una misma persona pueden variar de dosis en dosis. Los alucinógenos, además de generar dependencia de la que es muy difícil desprenderse, llegan a provocar en el individuo diferentes reacciones: pérdida del control normal de los procesos de pensamiento, daño cerebral, confusión mental, dificultad para lograr el pensamiento abstracto, desfases en la memoria y problemas para concentrar la atención. Definitivamente, estos estados alterados son patológicos y desembocan en la degeneración de las facultades mentales del individuo.

Relevancia psicológica de los estados alterados de la consciencia

Al descubrir y postularse la existencia de los estados alterados, ha sido posible abrir un campo de investigación apasionante para los profesionales de la psicología. Antes que nada se ha puesto de manifiesto el enorme potencial que la mente humana es capaz de desarrollar, más allá de los caminos andados tradicionalmente. Por su estudio es factible identificar que muchas de las facultades humanas, tales como la percepción, la atención, el aprendizaje, la habilidad para resolver problemas, la memoria, etc., se modifican, pero no en forma aislada, sino holísticamente.

Ha sido factible, de igual manera, ensayar nuevas posibilidades de acceso a dichas facultades e incrementar su eficiencia, aunque los resultados de tales investigaciones aún son poco contundentes.

El estudio de los estados alterados ha abierto nuevas preguntas de investigación, a partir de hechos tan sorprendentes como la posibilidad de detener una hemorragia mediante una orden hipnótica, eliminar la sensación de dolor mientras se experimenta un estado de meditación concentrada o la de inventar un nuevo artefacto en un sueño. Estos campos, poco desarrollados, deben ser vistos con gran interés, pero cuestionando fuertemente cualquier posible hallazgo en torno a ellos, ya que desgraciadamente se han convertido en posibilidad de embaucamiento por parte de charlatanes y vivales.

Consciente, subconsciente e inconsciente

A quien se debe el mérito de haber sido el primero en postular la existencia de estas tres zonas en la mente humana es a Freud. Mediante sus estudios logró identificar que el ser humano posee una primera "zona" de la que el individuo está al tanto, es decir, de la que se da cuenta y en la que posee dominio de los contenidos que maneja. El consciente es el lugar donde se ubica el *yo*; está constituido por los contenidos de los que la persona se da cuenta en un momento determinado. Después de leer este párrafo observa al frente y analiza lo que existe ante tus ojos y lo que captan tus oídos, así como los pensamientos que lleguen a tu mente en este momento. Todo ello se encontrará en tu consciente.

En el consciente también radica el *superyo* o —para Freud— la consciencia moral. "No hay en nosotros nada que tan regularmente separemos de nuestro yo y enfrentemos a él como precisamente nuestra consciencia moral", diría Freud. Por esto es que la consciencia moral también es consciente.

Sin embargo, hay recuerdos, imágenes e ideas que sin estar en la mente en un cierto instante, pueden ser traídas al consciente sin requerirse de técnicas especiales. Por ejemplo, trata de recordar en qué consistió tu desayuno de esta mañana, el nombre de tu profesor de psicología y cuál es la talla de los zapatos que calzas. Todo esto se encontraba fuera del consciente, pero bastó una leve indicación a tu memoria para que los tomaras del "lugar" donde se encontraban y los pudieras "traer", para tomar consciencia de ellos. La zona donde se almacenan los recuerdos e imágenes es el subconsciente. El subconsciente también es denominado por algunos autores como preconsciente.

Por último, existe un área inaccesible a los medios normales de atracción de cualquier contenido del ambiente, llamado inconsciente. Para Freud, el inconsciente es una especie de receptáculo donde depositamos todos aquellos contenidos mentales que no son aceptables por la persona ni por las normas y costumbres sociales. El método para almacenarlos ahí es el mecanismo de defensa llamado represión, el cual los confina a la fuerza y les impide salir del inconsciente. La forma privilegiada por Freud para permitir que afloraran esos contenidos era la asociación libre y el análisis de los sueños.

Posteriormente a Freud, muchos autores han retomado la existencia de estas tres áreas, dándoles una diferente interpretación, matizando algunos de los postulados freudianos. De hecho, en la actualidad, los nombres que se utilizan para designar estas regiones mentales son consciente, subconsciente e inconsciente. Así, el término subconsciente se utiliza ahora para designar al preconsciente y el inconsciente se refiere actualmente a la región que antes se llamaba subconsciente. En los siguientes apartados utilizaremos esta nueva terminología para referirnos a las áreas mentales mencionadas.

El consciente

Para los fines propios del presente texto se considera al consciente como una región mental en la que confluyen las sensaciones, percepciones, imágenes e ideas que, gracias a la atención, han sido seleccionadas, analizadas, interpretadas o reinterpretadas, permitiendo a la persona permanecer alerta en relación con su entorno y consigo misma. En este sentido, el consciente opera la consciencia directa y la consciencia refleja.

Algunas otras definiciones que se han dado sobre este fenómeno psicológico, expresan que el consciente es:

a) El darse cuenta o el poder conocer.
b) La posibilidad de responder a los estímulos.
c) Todo aquello que pertenece al proceso de estar alerta o que caracteriza la reacción del individuo de darse cuenta.
d) Aquello que es observable mediante la introspección.
e) Aquello que es parte de la consciencia conceptual, esto es, la porción del ambiente que se da cuenta del ambiente inmediato.

El consciente es influido por la experiencia, la cultura, la educación y diversos mecanismos de defensa, de tal manera que existen grupos humanos cuyos niveles de consciencia o formas de ser conscientes difieren entre sí. A veces nos sorprende encontrar personas que parecen no darse cuenta de que son antipáticas, agresivas, hirientes o presuntuosas. Esto puede deberse a la influencia de los factores antes mencionados. He aquí que los psicólogos evitan descalificar a las personas por sus actos, pues éstos no necesariamente implican responsabilidad, si es que no fueron conscientes.

El término consciente, en el ser humano, conlleva el de intencionalidad de los actos. Al ser capaz de darse cuenta de su entorno y de la forma en que éste lo impacta, el hombre tiene la posibilidad de imprimir una dirección a su conducta. Es decir, de orientarla de manera intencional. A su vez, esta capacidad significa aptitud para tomar decisiones y escoger voluntariamente. Así, la inteligencia, la voluntad y la consciencia son conceptos relacionados que se implican entre sí.

Pongamos un ejemplo para ser más claros: un ingeniero civil percibe innumerables estímulos que captan su atención mientras viaja por las grandes ciudades del país, lo cual le facilita ser consciente de las dificultades que experimentan millones de personas en materia de vivienda. Ver las casuchas de cartón y de lámina, la insalubridad de los lugares, su falta de planeación, etc., le permiten ser consciente de la necesidad de crear, de construir y obtener vivienda. El ingeniero se da cuenta de que esta situación lo mantiene preocupado y entonces se propone hacer algo por esas personas en su ámbito de actividad. Se propone realizar estudios y análisis que conduzcan al abaratamiento de la construcción de casas habitación y se involucra en ese esfuerzo.

Pero el consciente también es influido por otros elementos, no controlables voluntariamente y, a veces, ni siquiera perceptibles. Del inconsciente brotan motivaciones, emociones y sentimientos que pueden alterar este proceso, complicándolo y haciéndolo menos comprensible. Al no ser conscientes, estos procesos no parecen tener una explicación por parte de la propia persona, y la confunden acerca de los verdaderos motivos de su comportamiento.

El subconsciente

Visualizado como un lugar mental, el subconsciente es un puente de conexión entre consciente e inconsciente. En él se almacenan los recuerdos, imágenes e ideas que permiten una mejor operación de la mente; por consiguiente, en él residen la imaginación y la memoria.

Su función principal es servir como un área de soporte de la que se puede extraer material de apoyo que ayude en las actividades sensoriales, perceptivas e intelectuales del consciente. Actúa como un centro de información al que se puede acudir para interpretar, analizar, idear, crear, confrontar, etcétera.

Algunas otras definiciones que se han dado sobre el subconsciente son las siguientes:

a) Término que se refiere a lo que, no siendo objeto de atención consciente, es débilmente consciente.

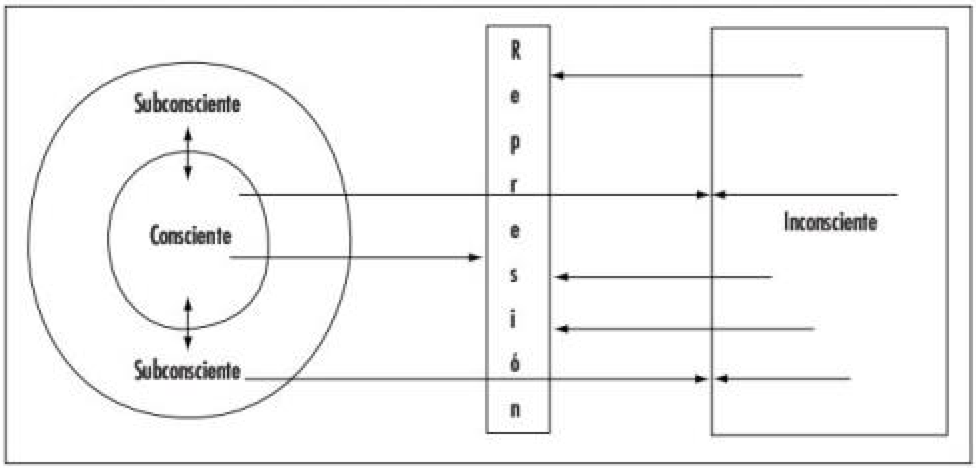
b) En la nomenclatura freudiana es la zona de transición a través de la cual el material reprimido debe pasar en su camino del inconsciente hacia el consciente. (En este caso es sinónimo de preconsciente.)

c) Es el conjunto de procesos de los cuales no es consciente el individuo, pero que pueden ser traídos a la consciencia.

d) Término que se refiere a los procesos mentales latentes que el sujeto puede llevar a la consciencia, con más o menos facilidad.

e) Perteneciente a lo que se encuentra en el margen de la atención; perteneciente a aquello que está en la penumbra de la consciencia.

Esquema 7.5



Relación entre consciente e inconsciente, según la teoría freudiana.

El inconsciente

Varios autores posteriores a Freud, entre los que destacan Jung, Adler, Fromm y Frankl, han criticado la idea de que en el inconsciente solamente residan contenidos que son objetables por el consciente. Con sus investigaciones han puesto de manifiesto que en esta área de la mente se alojan muchos recuerdos, impulsos e instintos que pueden llegar a contribuir a la supervivencia del individuo y de su especie, así como a la transmisión cultural y la operación de los instintos —de todo tipo—. Incluso hay quienes han tratado de establecer una relación entre los contenidos del inconsciente y la carga genética propia de la especie. Algún otro autor ha visto en el inconsciente al temperamento que sirve de base para la conformación de la personalidad de cada individuo.

En nuestro caso, consideramos más realista esta última aproximación, que plantea la existencia en el inconsciente de buen número de impulsos no gratos al propio individuo o a la sociedad en la que está inmerso, pero que también pertenecen a este campo contenidos agradables y aceptables por el consciente como, por ejemplo, aquellos que los ancianos son capaces de recordar sobre su infancia y que habían quedado en el olvido durante casi toda su vida juvenil y madura. También ahí se encuentra la información genética y temperamental del individuo (véanse las figuras 7.5 y 7.6).

Figura 7.5

C. G. Jung.

Figura 7.6

Alfred Adler.

Otros puntos de vista sobre el inconsciente son los siguientes:

a) Todo aquello que escapa por completo al conocimiento personal, aquello de lo que no se tiene consciencia. En psicología freudiana es, con más exactitud, la parte de lo no consciente que no es accesible a la evocación voluntaria a consecuencia de un mecanismo de represión.

b) Caracteriza una actividad para la cual el individuo no tiene una razón o motivo.

c) Perteneciente a todos los procesos psíquicos que no pueden ser traídos a la consciencia por los medios ordinarios.

d) La región de la mente que es el asiento del *id* y de la represión.

Los fenómenos de la consciencia, así como estas áreas del psiquismo humano, concentran de alguna forma todas las actividades de la mente; como habrás visto en este capítulo actúan como la fuente retroalimentadora del propio individuo (la consciencia) y como los grandes espacios en los que funcionan y se interrelacionan todas las facultades humanas.

La consciencia, recordando lo mencionado por Allport, es el instrumento que en manos de una cierta personalidad ayuda al *yo* de un individuo a establecer relación con otras personas, con objetos, con eventos y consigo mismo. Las áreas consciente, subconsciente e inconsciente son los campos en los que se encuentran las imágenes, las emociones y sentimientos y las ideas que alimentan al instrumento de la consciencia en su actividad.

Misterios de la consciencia

En la última década la atención de algunos científicos se ha concentrado en tratar de responder a la pregunta: ¿qué pasa con la consciencia? Y, también a explicar dónde está o cómo está cuando se presentan algunos fenómenos tan intrigantes como los que enunciaremos en los siguientes párrafos.

El siguiente, por ejemplo, es el caso del paciente comatoso que aparentemente permanece "aislado" del mundo exterior, incapaz de reaccionar ante los estímulos tradicionales, como pueden ser ruidos intensos, el dolor provocado por las inyecciones que se le aplican, el ser sometido a movimientos bruscos, etc., pero para el cual bastan unas palabras expresadas suavemente y con elevada emotividad por alguna persona muy significativa, para que "despierte" de su letargo.

Otro caso para el que aún los psicólogos no encuentran una explicación científicamente fundamentada es el de las personas que han sufrido alguna de las llamadas experiencias "cercanas a la muerte". Típicamente se caracterizan por el hecho de que la persona tiene la sensación de haber muerto. Incluso llegan a relatar que algún médico las ha examinado y declarado formalmente fallecidos, pero que ellas sintieron como si se hubieran desprendido de su cuerpo mientras eran capaces de observarse a sí mismas tendidas, y de ver y escuchar a las personas que rodeaban sus cuerpos, aunque sin poder interactuar con ellas. Se sabe que pueden durar así varias horas, hasta que por alguna situación desconocida despiertan y pueden relatar su experiencia como muertos.

Y qué decir del caso de los padres que acaban de tener un bebé. Ellos son capaces de dormir tranquilamente con música, el televisor encendido, o con ruido de vehículos pasando por enfrente de su casa; sin embargo, basta un pequeño lloriqueo del bebé o, a veces, un cambio en su respiración, para que se despierten de inmediato y corran a ver qué sucede con su pequeño.

Muy parecido al anterior, es el hecho de que muchas personas pueden interactuar con otras mientras están dormidas. Personalmente, hace muchos años, pude observar a dos amigos entablar una angustiosa conversación mientras ambos se encontraban profundamente dormidos.

También hay quienes son capaces de mantener su consciencia activa durante el sueño, al grado que, según ellos mismos reportan, pueden dirigir voluntariamente el rumbo de sus sueños y encauzarlos a responder a preocupaciones de su vida de vigilia.

De la misma manera, anecdóticamente, he observado cómo algunas personas son capaces de permanecer conscientes de todo lo que les sucede mientras se encuentran sometidas a sugestiones hipnóticas, al grado de que al regresar a un estado de vigilia, pueden relatar con detalle todo lo sucedido bajo hipnosis. En cambio, otras personas parecen perder realmente consciencia de lo acontecido en procesos hipnóticos, aun cuando éstos hayan sido realmente superficiales.

Finalmente, parece que aún no se logra una completa exploración de la relación que guardan entre sí consciencia y atención. Al parecer la consciencia es capaz de dirigir la atención y gracias a ello podemos hablar de atención consciente. Pero por otro lado, sólo llega a nuestra consciencia aquello a lo que le ponemos atención. Esto parece ser como aquella disyuntiva de qué fue primero, ¿el huevo o la gallina?

APLICACIÓN DE LO ESTUDIADO EN EL CAPÍTULO

- Investiga con cinco diferentes personas adultas cuál es su concepción de la consciencia, y trata de clasificarlas según se trate de consciencia moral o psicológica, y consciencia directa o refleja.
- Realiza un análisis introspectivo tomando como tema cualquiera de los siguientes:
  a) La responsabilidad con la que estoy pensando en mi futura profesión.
  b) Mi nivel de interés y compromiso con la gente menos favorecida (en lo económico, en lo cultural, en lo físico).
  c) La forma como cuido y mantengo las relaciones con mis amigos.
  d) Cómo quisiera que fuera la familia que fundaré en un futuro.
  e) Qué quiero hacer con mi vida.

Al concluir tu análisis trata de comprobar si esta reflexión te ayudó a tomar consciencia de algo.

- Comenta con tus compañeros de clase: ¿de qué te gustaría que fueran conscientes los grandes dirigentes del mundo? Después elaboren sugerencias de lo que podría hacerse para concientizarlos de ello.
- Reúnete con algún amigo que tenga un perro y pónganse de acuerdo para observarlo mientras duerme. Elaboren un registro de la duración del sueño MOR en la mascota.

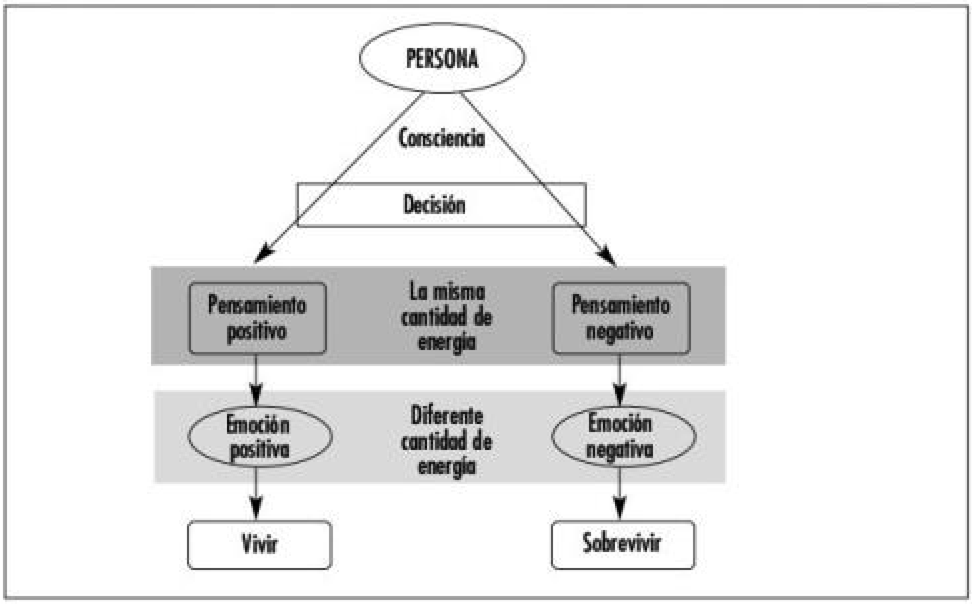
- Solo en tu casa, una tarde después de comer, intenta, en un lugar aislado, entrar en un estado de somnolencia y trata de ser consciente de cómo se sienten los músculos de tu cuerpo, si es sencillo pensar ordenadamente y si te mantienes tan alerta sobre los estímulos del ambiente como cuando estás completamente despierto.
- Comenta en clase con tu maestro qué hay de cierto sobre la interpretación de los sueños y la forma en que se manifiesta el inconsciente en ellos.

PARA BENEFICIAR TU VIDA

- Muchas veces los jóvenes se preguntan ¿cómo se consigue la felicidad? Y, a veces, pareciera que la felicidad depende de las circunstancias o de las acciones de otras personas. Sin embargo, los psicólogos modernos han encontrado que el disfrute de la vida depende de las decisiones conscientes que toma cada individuo. El siguiente esquema (7.6) refleja el papel de la consciencia en el disfrute de la vida, según optes en cada momento de tu existencia por mantener en tu mente pensamientos positivos o pensamientos negativos. Analiza el esquema junto con tus amigos y comenten, cada uno de ustedes, si su pensamiento tiende más a ser positivo o negativo.

Esquema 7.6

Efecto de la consciencia en el disfrute de la vida.


PERSONA
Consciencia
Decisión
Pensamiento positivo
La misma cantidad de energía
Pensamiento negativo
Emoción positiva
Diferente cantidad de energía
Emoción negativa
Vivir
Sobrevivir

Por otra parte, si se te dificulta conciliar el sueño, queremos recomendarte estos hábitos que ayudan en el tratamiento del insomnio:

1. Mantener un horario regular para despertarse.
2. Evitar permanecer excesivo tiempo en la cama.

3. Evitar las siestas.
4. Usar la cama sólo para dormir.
5. Evitar la nicotina, la cafeína y el alcohol.
6. Realizar ejercicio regularmente por la mañana temprano.
7. Hacer algo relajante antes de la hora de dormir.
8. No mirar el reloj.
9. Comer un ligero tentempié antes de dormir si se tiene hambre.

RESUMEN

- La consciencia es la capacidad de estar alerta con respecto al ambiente, es decir, la facultad que le permite al hombre darse cuenta de lo que acontece dentro y fuera de sí mismo.
- La consciencia puede ser directa (cuando se percata de aquello con lo que entra en relación el ser humano) y refleja (en las situaciones en que el hombre se da cuenta de que se está dando cuenta)
- La consciencia se manifiesta durante el estado de vigilia, o sea, cuando la persona se encuentra despierta. También lo hace cuando se encuentra dormida, aunque en forma alterada.
- La vigilia, o estar despierto, y el sueño, son los dos extremos de un continuo, entre los que se ubican los estados alterados de la consciencia.
- Durante el sueño existen cuatro etapas o niveles, que van desde el más superficial al más profundo y se reconocen con números romanos I, II, III y IV. Éstos constituyen el sueño sincronizado.
- Existe también el sueño desincronizado o sueño MOR, en el que se presentan los sueños.
- Además de los sueños, existen otros estados alterados de consciencia como los estados de creatividad, la hipnosis, los sueños nocturnos, el sonambulismo y los estados psicodélicos.
- En la mente humana se pueden diferenciar tres áreas: el consciente, el subconsciente (o preconsciente) y el inconsciente.

AUTOEVALUACIÓN

De memoria

1. ¿Qué es la consciencia?
2. ¿Cuál es la diferencia entre consciencia directa y consciencia refleja?
3. Explica en qué consisten el consciente, el subconsciente y el inconsciente.

De integración

4. ¿Por qué la atención no actúa sobre el inconsciente?

5. ¿El preconsciente es capaz de almacenar sensaciones? ¿Por qué?
6. ¿En qué ayuda la consciencia refleja a la comprensión del inconsciente?

De generalización

- Tomando en cuenta los mecanismos de defensa que actúan principalmente en los sueños y suponiendo que en varias ocasiones hubieras soñado que te casas con una de tus compañeras de clase, ¿podrías concluir que estás realmente enamorado de ella?
- Si las investigaciones recientes han encontrado que la hipnosis y los estados de meditación profunda son estados alterados de la consciencia, ¿qué comentarías a un amigo que te dice que son fenómenos mágicos?
- Cuando una persona sufre un fuerte impacto emocional y se torna amnésica temporalmente, es decir, que no puede recordar nada de su historia personal durante un tiempo, y después súbitamente se recupera del padecimiento, ¿dónde quedaron esos recuerdos, en el consciente, en el subconsciente o en el inconsciente? Fundamenta tu respuesta.

PARA AMPLIAR LA INFORMACIÓN

Libros

- Si deseas entender más a fondo la manera en que opera el inconsciente, recomendamos el libro de Sigmund Freud, *Psicopatología de la vida cotidiana*. Sobre el papel general de la consciencia es recomendable *La idea psicológica del hombre*, de Viktor Frankl.

Internet

- Sobre el tema de la consciencia debes tener mucho cuidado al buscar información en la red, pues seguramente aparecerán muchas páginas cuyo contenido será más bien de tipo religioso o filosófico, que psicológico. Te recomendamos una página en la que encontrarás múltiples vínculos sobre psicología en español e inglés: *www.insm.es/glosariorg/glosarionsm/index2.php3*

Cine comercial

- De la serie de películas elaboradas por el Discovery Channel acerca de El cerebro, te recomendamos especialmente *La evolución de la mente*, que presenta, desde el punto de vista neurológico, el surgimiento, evolución y características de la consciencia.
- Por último, te recomendamos que veas y comentes con tus compañeros la película *Despertares* (Awakenings).

CAPÍTULO 8

EL APRENDIZAJE

OBJETIVO GENERAL

Serás capaz de explicar en qué consiste el aprendizaje, así como desarrollar un programa elemental para facilitarlo, desarrollando una conducta sencilla y respetando las leyes que rigen este fenómeno psicológico.

La asombrosa Pliny

Pliny era una pequeña rata de la Universidad de Minnesota, que alcanzó la popularidad gracias a su aparición en un artículo de la revista *Life*, del 31 de mayo de 1937.

La hazaña de Pliny consistía en lo siguiente. Tiraba primero de una cuerda que colgaba del techo de la jaula, la cual hacía caer una bolita que se encontraba arriba de la misma. Cuando la bolita caía al suelo, Pliny la levantaba con sus patas delanteras y la llevaba a través de la jaula hasta un pequeño tubo que se proyectaba verticalmente a dos pulgadas del suelo. Levantaba entonces la bolita hasta la parte superior del tubo y la dejaba caer dentro de éste, tras lo cual, la pella de comida era descargada automáticamente sobre una bandeja adyacente. Pliny se acercaba entonces a la bandeja, tomaba la pella, la comía, y volvía a repetir la secuencia de actos. De esta forma se ganaba la vida, día tras día.

Cuando un individuo realiza actividades muy diferentes a aquellas que esperamos de él, solemos atribuir tal desempeño a facultades excepcionales. Pensamos que se trata de un sobredotado, más que de un sobre-entrenado —alguien que ha recibido un entrenamiento por encima de lo normal—. Éste era el caso de Pliny.

Así describe Fred S. Keller la compleja actividad que era capaz de desarrollar este pequeño animalito, asombrando a investigadores y ciudadanos en general. Al paso de más de 50 años, a nadie resulta desconocido que es factible enseñar a diferentes animales a realizar actividades que en forma natural, instintiva, jamás harían.

En la actualidad, a nadie sorprende que un león o un tigre sean capaces de saltar por el centro de un aro en llamas, cuando sabemos que estos felinos rehuyen al fuego. A nadie asombra que un delfín sea capaz de encestar una pelota dentro de una canasta, siendo que en su hábitat natural jamás existiría una situación semejante. Incluso, un canal de televisión empleaba a un cotorro manejando un patín del diablo para hacer su propia promoción, con lo cual nos acostumbramos aún más a estas conductas en los animales.

Hoy en día todos sabemos que esas cosas se aprenden. Sabemos que es sólo cuestión de entrenamiento que los animales sean capaces de tales ejecuciones. En el terreno humano también existen cambios en la forma de aprender que ahora nos parecen comunes. Se habla de la enseñanza a través de las computadoras y, de hecho, los productores de software programan ayudas para auto enseñarnos las funciones de cierto paquete. Se promueve la venta de casetes que se emplean durante las horas de sueño para lograr sorprendentes aprendizajes. Hay quienes afirman haber desarrollado métodos para enseñar a leer y escribir a bebés comunes y corrientes, en fin...

Y aún más, ahora sabemos que no es posible crear una frontera entre aquello que es heredado y lo que es aprendido. Como vimos en el capítulo 4 del libro, muchas características son hereditarias; sin embargo, desde antes del nacimiento los estímulos que logran penetrar hasta el vientre materno ya generan cambios en el bebé no nacido, que en algunos casos corresponden a verdaderos aprendizajes conductuales.

El aprendizaje se encuentra presente en todos los días de nuestra vida. Como ya vimos, la percepción y la atención son modificables como producto del aprendizaje y, por consiguiente, nuestras consciencias directa y refleja reciben su influencia. En los siguientes capítulos veremos que este proceso es capaz de afectar igualmente a la memoria, al pensamiento, a las emociones y a los sentimientos, la relación con los demás hombres y nuestra forma de buscar la trascendencia.

Definición de aprendizaje y enfoques para su estudio

Retomemos nuevamente a Fred S. Keller, en *Aprendizaje*, su obra clásica de los años cincuenta:

> Si hace sesenta años [se refiere a la última década del siglo XIX] le hubiéramos pedido a un profesor de la nueva ciencia llamada psicología que nos hablara de las características del aprendizaje, éste no nos hubiera dicho nada sobre condicionamiento, extinción, generalización, discriminación, diferenciación o refuerzo. Pavlov, a quien debemos todos estos términos, se encontraba en esa época ocupadísimo observando la actividad digestiva de los perros y pasarían todavía diez años antes de que le otorgaran por ello el premio Nobel. Thorndike tenía tan sólo 20 años, y faltaban por lo menos dos años más para que iniciara sus estudios en la caja de acertijo, que debían de conducir a su famosa ley del efecto [que revisaremos en este capítulo, en la sección Aprendiendo sobre el aprendizaje].
>
> En lugar de esos temas, hubiésemos escuchado hablar a nuestro psicólogo sobre la "asociación de ideas" y sobre las "leyes" que gobiernan esas asociaciones, en particular en la forma en que lo hicieron los eminentes filósofos ingleses de los siglos XVIII y XIX. También hubiéramos podido escuchar un informe de largos y penosos experimentos alemanes sobre "memoria" y "olvido" —experimentos en los cuales se requería que los sujetos dominaran series de "sílabas sin sentido" (mib, gop, ruz, ved, etc.) en condiciones muy especiales—. A lo sumo se nos hubiera obsequiado con una reseña de temas que ahora son de la competencia de un solo capítulo en el campo del aprendizaje.

Esta cita, de uno de los más famosos investigadores en el campo del aprendizaje, aunque no reciente, pone de manifiesto que gran parte de los temas que abordaremos en este capítulo son producto de los hallazgos conseguidos por la psicología en los cien años anteriores. Son enormes las diferencias que existen entre las facilidades que se proporcionan en la actualidad a una persona para conseguir más y mejores aprendizajes y lo que vivieron nuestros abuelos cuando eran niños y acudían a la escuela.

Las formas de facilitar el aprendizaje nos permiten en la actualidad obtener mayor información, incidir con más eficacia en la conducta a fin de modificarla e, incluso, afectar las actitudes y los valores de grandes segmentos poblacionales, propiciando cambios que en otros siglos eran prácticamente imposibles.

Definición de aprendizaje

En el aprendizaje intervienen todas las facultades humanas. Las sensaciones, la percepción, la atención, la memoria, la consciencia, la inteligencia, la voluntad, la imaginación, en fin, todas ellas participan de alguna forma en este proceso fundamental del ser humano. Todo aprendizaje conduce a una modificación en el organismo que aprende. Estos cambios pueden consistir en manifestaciones de un nuevo comportamiento, dejar de mostrar uno que existía previamente o modificar la manera en que se presenta una conducta adquirida con anterioridad.

No todos los cambios son observables; el estudiante que aprende a identificar diferentes tipos de teorías filosóficas acerca del alma humana no necesariamente mostrará que ha logrado tal distinción. Sin embargo, casi todos los aprendizajes conducen a cambios conductuales tangibles, que pueden servir para comprobar la culminación del proceso.

El aprendizaje no solamente ocurre en las situaciones escolares, sino en cada momento en que interactuamos con nuestro ambiente. Aunque las definiciones de aprendizaje proporcionadas por los psicólogos no sean idénticas entre sí, hay poca diferencia entre ellas, tal como podrás apreciar enseguida:

a) Es el proceso por cual alguien, por su propia actividad o práctica, llega a modificar su conducta.

b) Es el surgimiento de cualquier cambio relativamente permanente en la conducta, como resultado de la práctica o la experiencia.

c) Es el resultado de adquirir respuestas a partir de una práctica especial.

d) Es la actividad mental por medio de la cual el conocimiento y la habilidad, los hábitos, actitudes e ideales son adquiridos, retenidos y utilizados, originando progresiva adaptación y modificaciones de la conducta.

Para el objetivo de este libro preferimos retomar la última definición, que es la propuesta por W. A. Kelly en *Psicología de la educación*, ya que nos parece la más completa y parte de la idea de que el aprendiz no es meramente un organismo reactivo que aprende como resultado exclusivo de la práctica. Esta definición también realza el hecho de que el aprendizaje se encuentra estrechamente unido a la memoria, a la cual dedicaremos el capítulo siguiente; en éste exploraremos el fenómeno del aprendizaje en sí mismo.

Aprendiendo sobre el aprendizaje

Como leímos en la descripción de Keller, el aprendizaje se ha estudiado desde diferentes perspectivas, algunas orientadas más hacia el aprendizaje de sílabas sin sentido, otras desde la perspectiva del condicionamiento o del asociacionismo, y unas más en relación con el aprendizaje significativo. En esta sección describiremos brevemente las características de los principales enfoques del estudio del aprendizaje, mismos que se resumen en el esquema 8.1.

- **El enfoque pavloviano.** Ivan Pavlov era un científico radical en su forma de percibir la actividad de los psicólogos. Para él, la falta de metodología científica de sus contemporáneos los conducía a un subjetivismo inaceptable, de aquí que decidiera tomar a la neurofisiología como la base sobre la cual sustentar la psicología. En su enfoque, Pavlov consideraba que cualquier reacción del organismo ante el mundo exterior es un reflejo; además, siguiendo las enseñanzas del también ruso Sétchenov, estaba convencido de que la causa inicial de todo acto se encontraba siempre en una estimulación sensorial, proveniente del exterior. Esta postura reducía la participación de la herencia o de la voluntad del individuo, dejando al aprendizaje y a las reacciones automáticas innatas como las últimas explicaciones de la conducta, ya que, si el organismo se comporta en la medida en que el entorno lo estimula, la interacción entre ambos ayudará a definir las conductas mediante reflejos incondicionados o aprendidos. Para Pavlov, "no hay actividad psíquica que no sea, en definitiva, una respuesta a un estímulo", por tanto, cualquier aprendizaje era necesariamente un reflejo que se aprendía a partir de los reflejos incondicionados. Como recuerdas de nuestra explicación en el capítulo 4, Pavlov derivó sus conclusiones de sus experimentos sobre la salivación en los perros. Esta orientación fue retomada posteriormente por Alexander R. Luria, quien intentó integrar las teorías pavlovianas con la doctrina marxista-leninista.

ENFOQUE	APORTACIONES SOBRE APRENDIZAJE	AUTOR
Pavloviano	Condicionamiento clásico	Pavlov
Asociacionismo	Ensayo y error	Thorndike
Conductismo	Encadenamiento de condicionamientos	Watson
Neoconductismo	Condicionamiento operante	Skinner
Conductismo propositivo	Aprendizaje significativo	Tolman
Cognoscitivismo	Aprendizaje significativo II	Lewin

Esquema 8.1

Principales enfoques para el estudio del aprendizaje.

- **Los experimentos de Thorndike.** Interesado en la forma en que se llegan a aprender las conductas más complejas, realizó una serie de experimentos, entre los que destacan los realizados con gatos hambrientos colocados en jaulas experimentales. También dedicó buena parte de su actividad profesional al desarrollo de la psicología educativa. Thorndike observó que estos animales eran capaces de descubrir la forma de abrir el cerrojo de la jaula en la que se encontraban recluidos, si se les colocaba un poco de comida en el exterior de la misma. Sus investigaciones le permitieron la formulación de la teoría del aprendizaje por ensayo y error. Los hallazgos de Thorndike dieron soporte a la idea de que aprendemos cuando conseguimos una recompensa contingente con la conducta.
- **La perspectiva conductista.** Los descubrimientos de Pavlov tuvieron un fuerte impacto en un investigador estadounidense, John B. Watson, quien quedó impresionado por el principio pavloviano de los reflejos condicionados y lo empleó para dar una nueva interpretación a los resultados obtenidos en los experimentos sobre aprendizaje de sílabas sin sentido y de los aprendizajes logrados por ratas sobre el camino que debían seguir en un laberinto hasta encontrar un poco de comida. Watson sostuvo que todos los aprendizajes eran en realidad reflejos condicionados que se encadenaban hasta llegar a generar conductas verdaderamente complejas. El ser humano no era ajeno a esta perspectiva, pudiéndose considerar que toda su actividad mental, motivaciones y conceptos eran el producto del mismo mecanismo. Fue Watson el primero en definir a la psicología como la ciencia de la conducta, manteniendo al aprendizaje en una posición preferente dentro de los fenómenos psicológicos. En relación con los aprendizajes que implicaban procesos mentales que no eran directamente observables, como el pensamiento y la imaginación, Watson sostuvo la viabilidad de investigarlos mediante reportes verbales de los sujetos experimentales y por mediciones de movimientos de la laringe.
- **Los logros del neoconductismo.** Influido por Pavlov, Watson, Thorndike y Hull, entre otros psicólogos, Burrhus F. Skinner inició estudios sobre la conducta refleja; para él, buena parte del comportamiento tiene su explicación en los reflejos incondicionados, así como también en los condicionados. Sin embargo, su gran aportación a la psicología es el estudio de la llamada conducta operante, la cual permite visualizar al organismo no solamente como un ente en espera de ser impactado por algún estímulo exterior, sino con la capacidad de emitir "por sí mismo" conductas que provocan cambios en su entorno. Tales cambios, a su vez, implican cierta consecuencia que afecta al mismo individuo, pudiendo modificar su conducta. El aprendizaje deja de ser una consecuencia de factores intangibles, para convertirse, en esta óptica, en una conducta modificada como resultado del control de variables directamente manipulables. El mismo Skinner resume sus principales aportaciones en el campo del aprendizaje (el empleo de estímulos reforzadores para facilitar la adquisición de

nuevas conductas y su uso en el mantenimiento de las mismas) en un par de párrafos de su libro *Tecnología de la enseñanza*:

> Los recientes adelantos en el estudio de las condiciones de control de comportamiento en el campo del aprendizaje son sobre todo de dos clases. La ley del efecto ha sido tomada en serio; nos hemos convencido de que se *dan* efectos y de que se dan en condiciones que son óptimas para que se produzcan los cambios denominados aprendizaje. Una vez que hemos hecho que se siga el tipo especial de consecuencias llamado refuerzo, nuestras técnicas nos permiten configurar casi a voluntad el comportamiento de un organismo... Un segundo adelanto importante de la técnica nos permite mantener el comportamiento en determinados estados de intensidad durante largos periodos de tiempo. Los refuerzos siguen siendo importantes, naturalmente, mucho tiempo después de que un organismo ha aprendido el modo de hacer algo, mucho tiempo después de que ha adquirido ya la conducta.

Skinner retomó los conceptos de extinción, castigo, generalización y discriminación utilizados originalmente en relación con los reflejos condicionados por Pavlov, y los aplicó al condicionamiento operante. Igualmente, Skinner descarta el uso de la introspección como un método de investigación.

- **El conductismo propositivo.** Las investigaciones de Edward C. Tolman lo condujeron a postular numerosas leyes del aprendizaje en las que se entremezclan elementos del conductismo y de la psicología de la Gestalt. Para sus experimentos, Tolman empleó la estricta metodología desarrollada por el conductismo, dando a sus hallazgos una interpretación basada en la teoría de la Gestalt. Se orientó fundamentalmente al estudio de la forma en que aprenden los animales, empleando laberintos en los que hacía correr a ratas de laboratorio en busca de comida. A él se debe la formulación de la ley fundamental de adquisición del aprendizaje significativo, la que afirma que durante el aprendizaje los individuos tienden a aprender relaciones significativas entre ciertas claves del ambiente y sus expectativas, lo que les permite construir un patrón de significados, mismo que se integra en un mapa cognitivo.
- **El cognoscitivismo de Kurt Lewin.** Inmerso de lleno en la psicología de la Gestalt, Lewin consideraba que el aprendizaje era capaz de producir diferentes cambios en la conducta: cambios en la estructura cognoscitiva, cambios en la motivación, cambios en la ideología o en los grupos a que se pertenece, y mejoramiento del control voluntario y destreza de la musculatura (véase la figura 8.1). Ten presente que en el enfoque gestaltista, la conducta no sólo es el comportamiento directamente observable, como lo consideran los conductistas. Cuando en esta perspectiva se hace alusión a la conducta, se habla de ella como parte integrante de un todo, no como un elemento en relación con otro llamado estímulo. Para ser más claros, los gestaltistas se interesan por el comportamiento en la medida en que significa una manifestación total del organismo, en la que éste se involucra

Figura 8.1

Kurt Lewin.

como una unidad con sus características hereditarias, motivaciones, expectativas, memoria, consciencia, intenciones (en el caso de los humanos), estructuras mentales, etc. De acuerdo con Lewin, los tres conceptos básicos sobre el aprendizaje son **el espacio**, **la topología** y **el vector.** El espacio vital es el total de factores o influencias que actúan sobre la conducta de un individuo es cierto momento. La topología consiste en la posición de una persona en relación con aquello que se propone como objetivos funcionales de su aprendizaje y con las barreras que se oponen a su consecución. Y el vector es la fuerza que influye en el movimiento psicológico de la persona para acercarse o alejarse de una meta. En el terreno cognoscitivista, aunque con importantes diferencias con respecto a Lewin, David P. Ausubel ha desarrollado investigaciones notables acerca del aprendizaje significativo por descubrimiento y el aprendizaje significativo por recepción, aplicados al terreno de la educación.

Formas de aprender

Quizás el título que antecede a estos párrafos resulte un tanto desconcertante para ti, pues cuando se trata de aprender algo, utilizas siempre el mismo método. Pareciera como si fuera ocioso hablar de diferentes maneras de conseguir el aprendizaje de contenidos diferentes.

En realidad, las investigaciones de los psicólogos, especialmente las que se refieren a los pasados 150 años, han puesto de manifiesto que nuestras posibilidades de aprender son variadas y muy interesantes. Con base en ellas, es posible afirmar que una persona común puede aprender cualquier cosa, siempre y cuando cuente con un desarrollo medio de sus capacidades mentales y se siga la estrategia conveniente. No es necesario el empleo de técnicas sofisticadas o aparatos altamente tecnificados; sólo es cuestión de arreglar las condiciones ambientales y de lograr la motivación y disposiciones mínimas necesarias para tener éxito en esta tarea. Las principales formas de aprender (véase el esquema 8.2) son las que mencionamos a continuación:

- Aprender por repetición.
- Aprender mediante la asociación temporal y espacial de diferentes materiales.
- Aprender mediante ensayo y error.
- Aprender mediante condicionamiento clásico, es decir, estableciendo reflejos condicionados.
- Aprender reforzando ciertos comportamientos hasta generar un condicionamiento operante.
- Aprender por recepción y aprender por descubrimiento.
- Aprender significativamente.
- Aprender por preferencia sensorial.

Esquema 8.2

Tipos de aprendizaje según la participación del aprendiz.

Aprendizajes por recepción

- Por repetición
- Por asociación
- Condicionamiento clásico
- Condicionamiento operante
- Significativo

Aprendizajes por descubrimiento

- Por asociación
- Por ensayo y error
- Condicionamiento operante
- Significativo
- Por imitación
- Cognoscitivo

Algunos tipos de aprendizaje pueden compartir ambas características.

Aprendizaje por repetición

Tal vez sea el más empleado por los estudiantes de nuestro país; consiste en repetir mental, verbal y/o motrizmente algo que se desea retener en la memoria. La experiencia nos demuestra que con base en ensayos, en los que una y otra vez se repite algo, es factible aprender. Sin embargo, esta modalidad por sí misma tiene pobres resultados, pues es fácilmente afectada por la distracción y el olvido. Por lo general es necesario utilizarla en combinación con otros elementos. La ley del ejercicio sirve de fundamento a esta manera de aprender.

Aprendizaje por asociación

Esta forma de aprender parece muy sencilla; consiste en adquirir aquellos contenidos que hemos percibido asociados en el tiempo o en el espacio. Por ejemplo, piensa en qué viene a tu mente cuando lees Estadio Azteca. Seguramente muchos de tus recuerdos en torno a este estímulo se relacionan con el fútbol. Así sucede con las cosas que aprendemos: si éstas aparecen contiguas a cualquiera otra situación, aprendemos ambas. ¿Qué viene a tu mente si te presentamos un vaso de leche junto a un clavel rojo?, ¿o la cabeza de un caballero águila azteca pintada sobre la cola de un avión jet?, ¿o una botella llena de agua gaseosa de color negro con una etiqueta roja?

Gran parte de las estrategias comerciales que se emplean en la actualidad busca la asociación de estímulos para "hacerte aprender" que tales productos o servicios son capaces de dar alegría, vigor, prestigio, admiración, amor, etc. Un bebé aprenderá que un perro es capaz de asustarlo si su mamá pega un fuerte grito y lo jala bruscamente para cargarlo cuando se acerca el animal. Los alcohólicos o los fumadores sociales son los que han asociado innumerables veces la situación de beber o fumar con las fiestas y reuniones con amigos.

La asociación de estímulos se puede facilitar cuando se encuentran lo más cercanos entre sí, ya sea en el tiempo o en el espacio. Si los estímulos aparecen en el mismo momento, o uno de ellos sigue inmediatamente a la presentación del otro, hablamos de asociación por contigüidad temporal. Cuando los estímulos se presentan en proximidad física, uno al lado del otro, nos referimos a la asociación por contigüidad espacial.

Aprendizaje por ensayo y error

Los experimentos de Edward Thorndike con gatos encerrados en jaulas permitieron identificar esta forma de lograr el aprendizaje. Con sus observaciones identificó que al colocar en una situación experimental a un gato ignorante de ella, el animal comenzaba por golpear diferentes partes de la jaula, tratando de escapar y así alcanzar la comida que se encontraba fuera de ella. En sus intentos, el gato accionaba de manera accidental el dispositivo que mantenía cerrada la puerta de la jaula y conseguía acceso a la comida. Si se repetía varias veces esta situación con el mismo animal, gradualmente el gato asociaba sus diferentes conductas con la apertura de la reja, desechando las que no le conducían a su libertad y manteniendo las que sí lo hacían. Con base en los ensayos y las respuestas, recibir reforzamiento en las que lo liberaban, y cometer errores, los gatos aprendían la forma de accionar el mecanismo para poder salir de su cautiverio y alcanzar el alimento.

Este modo de aprendizaje es aplicado también por los seres humanos. Posiblemente tú lo hayas utilizado con alguna de tus materias: hay maestros a quienes se tiene "que adivinar" (aprender mediante ensayo y error) la forma en que les agrada que sean elaborados los trabajos y tareas, porque a algunos les gusta que los hagas cortos y "al grano", mientras otros prefieren que te extiendas y entregues tres o cuatro hojas, aunque pongas "mucha paja". Otra situación en que se suele aplicar este tipo de aprendizaje es en las conquistas amorosas, ya que, poco a poco, vas descubriendo qué cosas son las que le agradan a la muchacha o muchacho que te gusta. En los trabajos industriales suele pasar que los empleados no tienen una capacitación adecuada y aprendan mediante ensayo y error cuáles son las formas en que deben operar la maquinaria, elaborar los productos o prestar los servicios para los que fueron contratados o, incluso, hasta la forma en que deben comportarse en su empleo. Muchos profesionales, egresados de universidades, se encuentran con que después de cursar cuatro o cinco años de una licenciatura, al llegar al mundo del trabajo no pueden aplicar lo aprendido y se dedican a ensayar las formas en que pueden poner en práctica sus conocimientos. Aquí presentamos sólo unos ejemplos de este tipo de aprendizaje (véase la figura 8.2).

Figura 8.2

Los factores personales son importantes en el aprendizaje.

Los actos reflejos y los reflejos condicionados

El ruso Ivan Pavlov fue quien descubrió que existían reflejos incondicionados, los cuales podrían emplearse como base para el establecimiento de reflejos condicionados.

El método es muy sencillo: si a una persona le iluminamos el ojo derecho con una pequeña lámpara de mano, notaremos que la pupila se contrae en forma refleja; si cada vez que lo hacemos presentamos simultáneamente un estímulo neutro, como puede ser el sonido de un timbre eléctrico, después de numerosos ensayos podemos dejar de presentar el estímulo luminoso y bastará hacer timbrar el aparato para provocar la contracción pupilar.

Gran parte de nuestros comportamientos han seguido este camino. Recuerda cuando llegas a tener mucho apetito y comienzas a platicar con tus amigos acerca de las hamburguesas o de los tacos que más te gustan; seguramente se te hace "agua la boca".

Repasemos el mecanismo con un poco más de profundidad que lo visto en el capítulo 4. Un estímulo es cualquier cambio en energía física que activa un receptor, es decir que, para que podamos considerar que cualquier elemento del ambiente se convierte en estímulo, requerimos que sea captado y provoque una modificación en un órgano receptor. La luz infrarroja no es un estímulo para el hombre, ya que ninguno de nuestros receptores puede ser modificado por ella. En el entorno existen estímulos que pudiéramos calificar como incondicionados, neutros y condicionados. Un piquete de una espina en la yema de los dedos es un estímulo incondicionado que provoca dolor y la retirada de la mano. Nuestros órganos de los sentidos se encuentran adaptados para captar ciertos estímulos específicos, como lo revisamos en el capítulo 5. A las respuestas provocadas por los estímulos incondicionados se les denomina respuestas incondicionadas, y están gobernadas por el sistema nervioso central. Estas respuestas no son aprendidas, sino que forman parte de nuestra dotación genética como especie.

Un estímulo neutro es todo aquel que no provoca cierta respuesta incondicionada. Por ejemplo, el color azul no es capaz de producir el reflejo rotular, mismo que se provoca al golpear la rodilla cuando la pierna se encuentra relajada, y se manifiesta como un movimiento de extensión de la misma pierna. Sin embargo, cuando un estímulo neutro se aparea en una serie de ensayos al estímulo incondicionado, el estímulo que fuera neutro adquiere la capacidad de provocar la respuesta incondicionada, denominándose entonces estímulo condicionado. Como la respuesta producida tuvo como origen un estímulo que no era el "natural", o sea, el incondicionado, deja de ser una respuesta incondicionada y se convierte en una condicionada. Incluso se ha podido demostrar que las respuestas condicionadas son ligeramente diferentes en cantidad o calidad con relación a las incondicionadas.

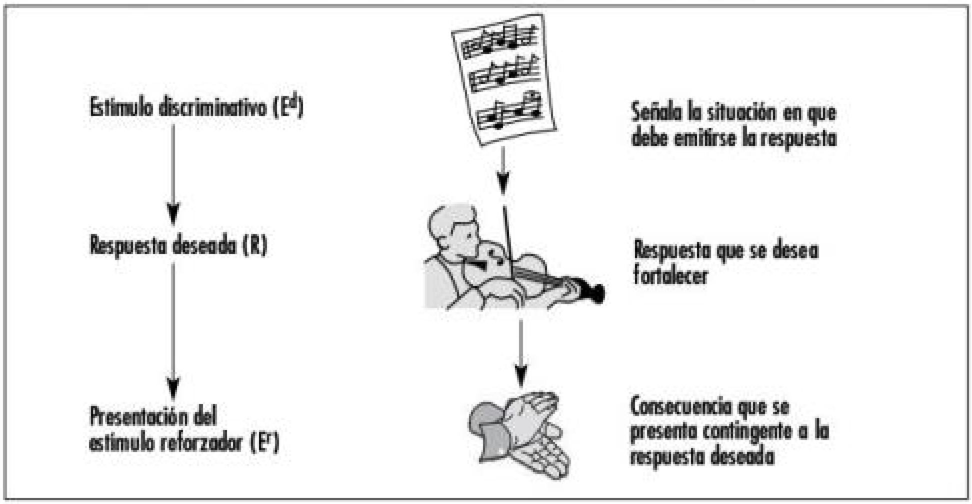
Condicionamiento operante

En la interacción del organismo con su ambiente, el primero manifiesta conductas que no tienen como origen un estímulo incondicionado, sino que más bien pueden ser atribuidas a la actividad propia del individuo. Esas conductas inciden en el entorno y desencadenan una consecuencia. Las consecuencias pueden tener un efecto reforzante. Se llaman consecuencias reforzantes o estímulos reforzadores a los que incrementan la probabilidad de ocurrencia de una conducta. Es decir que, cuando un estímulo reforzador se asocia a una respuesta, provoca que esta última se aprenda. Skinner fue quien puso en evidencia el mecanismo, al colocar una rata hambrienta en una caja experimental en la que existía una pequeña palanca, que al ser apretada ponía en funcionamiento un dispensador de bolitas de comida, arrojando una de ellas hasta un comedero dentro de la caja. Conforme transcurrían los ensayos, la rata aprendió a apretar la palanca en los momentos en que se encontraba hambrienta. En este ejemplo, la conducta accidental de apretar la palanca era incondicionada en un principio, pero al ser asociada con el reforzador (la bolita de comida o pella) se condicionó, incorporándose al repertorio conductual del sujeto.

Los reforzadores, como en el caso de la pella, provocan el aprendizaje porque se presentan contiguos a la respuesta; a este tipo de reforzadores se les llama positivos (consulta el esquema 8.3 para recordar su mecanismo de acción). También existen reforzadores negativos que son aquellos cuya eliminación o evitación es la que refuerza la conducta. Tomemos como ejemplo a la misma rata en su caja de Skinner; es factible que aprenda a apretar la palanca no sólo para obtener la pella, sino para hacer que desaparezca una corriente eléctrica aplicada al piso de su caja, de tal forma que cuando la rata sienta que el piso le da un leve choque eléctrico, apriete la palanca y con esta conducta consiga que se

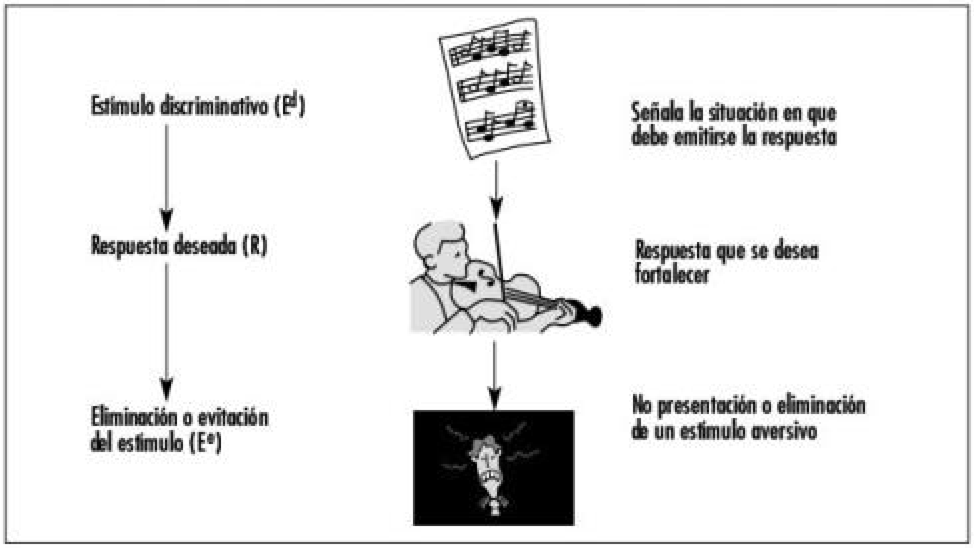
Esquema 8.3

Reforzadores positivos: esquema de acción.


Estímulo discriminativo (E^d)
Señala la situación en que debe emitirse la respuesta
Respuesta deseada (R)
Respuesta que se desea fortalecer
Presentación del estímulo reforzador (E^r)
Consecuencia que se presenta contingente a la respuesta deseada

Esquema 8.4

Reforzadores negativos: esquema de acción.


Estímulo discriminativo (E^d)
Señala la situación en que debe emitirse la respuesta
Respuesta deseada (R)
Respuesta que se desea fortalecer
Eliminación o evitación del estímulo (E^a)
No presentación o eliminación de un estímulo aversivo

interrumpa el flujo de energía. En este segundo caso se refuerza la conducta del animal de apretar la palanca cada vez que se presenta el choque eléctrico. Su esquema explicativo es el 8.4.

En el caso de los seres humanos, estos fundamentos han demostrado su aplicabilidad no sólo para la adquisición de nuevos comportamientos en personas sanas, sino incluso en enfermos y retrasados mentales, llegándose a constituir una forma de terapia basada en los principios del aprendizaje por condicionamiento cooperante.

En personas sanas se han desarrollado técnicas de entrenamiento para la industria. En el terreno de la educación, se crearon máquinas de enseñanza, y los libros de enseñanza programada se sustentan en estos hallazgos. Buena parte de la auto instrucción que se programa en computadoras, ya sea para aprender el uso de las máquinas o de la paquetería que se puede usar en ellas, tiene su origen en el condicionamiento operante. El entrenamiento de pilotos y de astronautas en simuladores emplea las mismas bases. Los campos de aplicación de esta forma de aprender son prácticamente ilimitados.

Aprendizaje por recepción y aprendizaje por descubrimiento

Estudiado en los humanos tomando como base la dialéctica, se ha identificado el aprendizaje por descubrimiento como una forma alterna de aprender. David P. Ausubel lo ubica como la contraparte del aprendizaje por recepción, es decir, aquel en que el aprendiz simplemente recibe el contenido que habrá de ser aprendido, como cuando estás en una clase, escuchando

—recibiendo— los conocimientos que expone tu maestro. El aprendizaje por descubrimiento implica tu participación para que en vez de escuchar explicaciones, las descubras por ti mismo. Los laboratorios y las prácticas que cursas en varias materias tienen este espíritu, ya que te permiten experimentar con la realidad y ante un problema, a fin de encontrar tú solo la respuesta del mismo. Dice Ausubel:

> En su mayoría, los grandes volúmenes de material de estudio se adquieren en virtud del aprendizaje por recepción, mientras que los problemas cotidianos se resuelven gracias al aprendizaje por descubrimiento; pero es obvio que ambas funciones coinciden en parte: el conocimiento que se adquiere por recepción se usa también para resolver problemas de la vida diaria y el aprendizaje por descubrimiento se emplea comúnmente en el salón de clases para aplicar, extender, aclarar, integrar y evaluar el conocimiento de la materia de estudio y para poner a prueba la comprensión.

La lectura de este libro, la asistencia a una conferencia, escuchar atentamente una clase u observar un vídeo educativo, son ejemplos de aprendizaje por recepción. Analiza las autoevaluaciones que vienen al final de cada capítulo de este libro. Verás que tres de las preguntas se encuentran bajo el subtítulo *De generalización;* su objetivo es facilitar la aplicación del aprendizaje por descubrimiento. Lo mismo sucede en el apartado que se titula *Aplicación de lo estudiado en el capítulo.*

El aprendizaje por recepción suele ser más rápido y sencillo, mientras que el aprendizaje por descubrimiento comúnmente resulta más sólido y tiende a ser menos afectado por el olvido.

Aprendizaje significativo

Los estudios de la psicología de la Gestalt han permitido profundizar en esta forma de aprender. Tolman encontró que en el proceso de aprender no solamente intervienen los estímulos y las respuestas, sino que por lo menos otros tres elementos juegan un papel básico: **el aprendizaje de relaciones espaciales**, **el aprendizaje latente** y **la expectativa sobre la recompensa**. Los factores mencionados permiten la elaboración de un mapa cognitivo que sirve como soporte al aprendizaje de nuevos conocimientos.

Por su parte, Ausubel identifica tres tipos de aprendizaje significativo: **el aprendizaje de representaciones**, **el aprendizaje de proposiciones** y **el aprendizaje de conceptos**. Se aprenden representaciones cuando nos referimos a símbolos o palabras unitarias, tales como escribir, procesar, discriminar, etc., ya que aprendemos lo que ellas representan. Al referirse a las proposiciones, Ausubel hace alusión a que nos enfrentamos a frases u oraciones completas, mismas que tenemos que aprender, no sólo en lo que cada uno de los elementos que las componen significan, sino también en lo que se refiere al significado de la proposición como un todo. Si leemos que "la película de dibujos animados *Los* *aristógatos* fue filmada en 1970", estamos aprendiendo representaciones equivalentes al significado de cada palabra, pero también al significado de toda la proposición, es decir, a la integración de muchas palabras con un significado diferente a la mera suma de significados de cada representación.

Finalmente, el aprendizaje de conceptos, basado en los anteriores, especialmente en el de representaciones, conlleva la adquisición de representaciones enmarcadas en diferentes contextos, lo que permite que la simple representación se depure hasta la identificación y dominio del concepto mismo. Podría decirse que el aprendizaje de conceptos es un tipo mayor de aprendizaje de representaciones, pero de naturaleza e intención sustantiva, no meramente representativa.

Aprendizaje por preferencia sensorial

La programación neurolingüística ha puesto de manifiesto que los seres humanos aprendemos de manera diferencial, dependiendo del tipo de estímulos sensoriales hacia los cuáles somos más susceptibles. De acuerdo con esta aproximación, existen personas visuales, otras auditivas y otras motrices o kinestésicas. Las personas visuales aprenden más fácilmente si son sometidas a estímulos visuales, tales como imágenes, esquemas, fotografías, diagramas, e incluso a descripciones en las que el lenguaje tiene mayor relación con el sentido de la vista. Por ejemplo, a las personas visuales es más común enseñarles si les decimos: "imagina...", "mentalmente trata de ver...", etc. Para las personas auditivas, la preferencia está en las descripciones orales, en la lectura de textos, en la discusión de conceptos. En su caso es mejor usar frases y palabras que aludan directamente a este sentido, como por ejemplo: "escucha...", "te lo voy a deletrear...", "te lo repito...". Por último, para las personas kinestésicas o motrices, el aprendizaje se optimiza si ejecutan algún tipo de acción física, como actuar lo que se trata de aprender, caminar mientras se estudia, realizar movimientos físicos que acompañen su aprendizaje, etc. También en este último caso el lenguaje que se utiliza debe denotar acción.

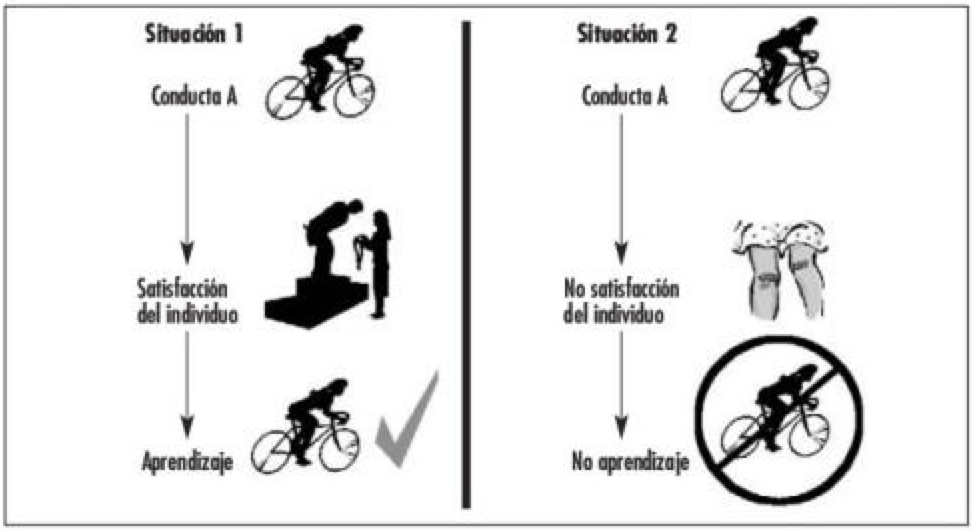
Las leyes del aprendizaje

El importante avance que se ha conseguido en esta materia puede sintetizarse en la enunciación de varias leyes que permiten identificar las principales variables que es necesario controlar en cualquier situación de aprendizaje:

- **La ley del efecto.** Fue enunciada por Thorndike, se encuentra representada en el esquema 8.5 y es aplicable en el caso del aprendizaje por ensayo y error; establece que **de dos situaciones iguales, aquellas asociaciones o apareamientos que conducen a un estado de satisfacción se adquieren como aprendizaje**. En otras palabras, la satisfacción derivada de la práctica de una tarea cualquiera o de los resultados obtenidos mediante ella incrementan el aprendizaje, ya que estimulan tal práctica y propician

Esquema 8.5

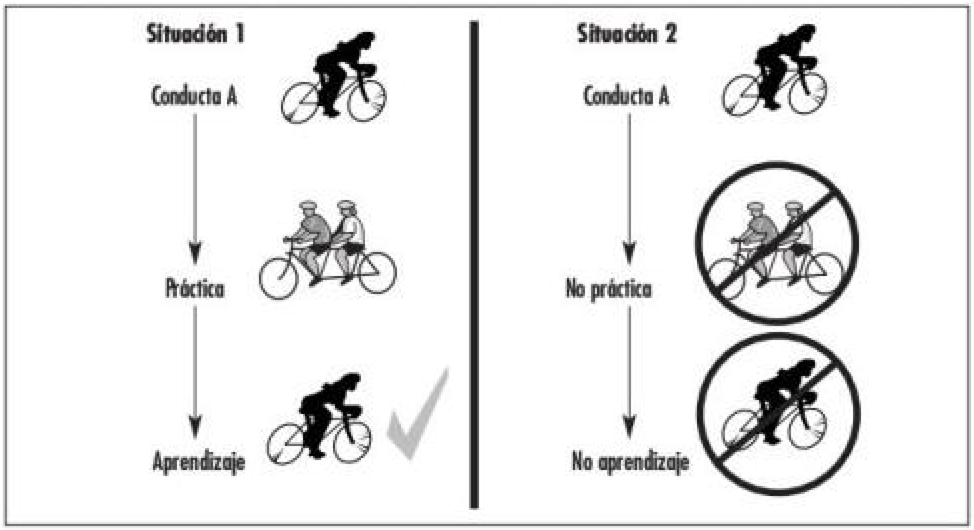
Ley del efecto enunciada por Thorndike.



que se practique con más intensidad. Por ejemplo, se facilita el aprendizaje si en las prácticas que realizan las enfermeras que deben atender enfermos mentales se presentan ejercicios y situaciones que favorecen la satisfacción de las alumnas con los resultados o la tarea misma de atender a los pacientes, como puede ser el observar avances en su recuperación, que los internos las traten con afecto o los familiares les demuestren su gratitud por los cuidados dispensados a los enfermos.

- **La ley del ejercicio o de la práctica.** También fue formulada por Thorndike, derivándola de sus estudios sobre el aprendizaje por ensayo y error, y se enuncia de la siguiente forma: **ante dos situaciones iguales, aquellas asociaciones o apareamientos que son practicados o ejercitados tienden a ser asimilados; en cambio, aquellos que no se utilizan se desvanecen.** Quizás al leer esta ley nos parecerá impresionantemente obvia; sin embargo, al revisar muchas de las situaciones de la vida cotidiana descubrimos que, con frecuencia, hemos dejado de aprender muchas habilidades simplemente porque se nos pasó practicar lo suficiente. Al jugar básquetbol descubrimos que "no tenemos puntería", cuando quizás hemos dedicado muy poco o ningún esfuerzo a practicar los tiros al aro. Nuestra inconstancia, si es que es nuestro problema, en el estudio de las matemáticas, posiblemente sea la causa de nuestra incapacidad para recordar los procedimientos para despejar ecuaciones de segundo grado. En otro caso, tal vez desesperemos ante el amigo que demuestra total incapacidad para tratar a las mujeres, cuando no nos hemos preocupado porque tenga la posibilidad de ejercitar el buen trato hacia ellas. Como éstas, se podrían mencionar miles de situaciones en las que la falta de aplicación de la ley del ejercicio es la causa de nuestra inhabilidad. Analiza el esquema 8.6.

Esquema 8.6

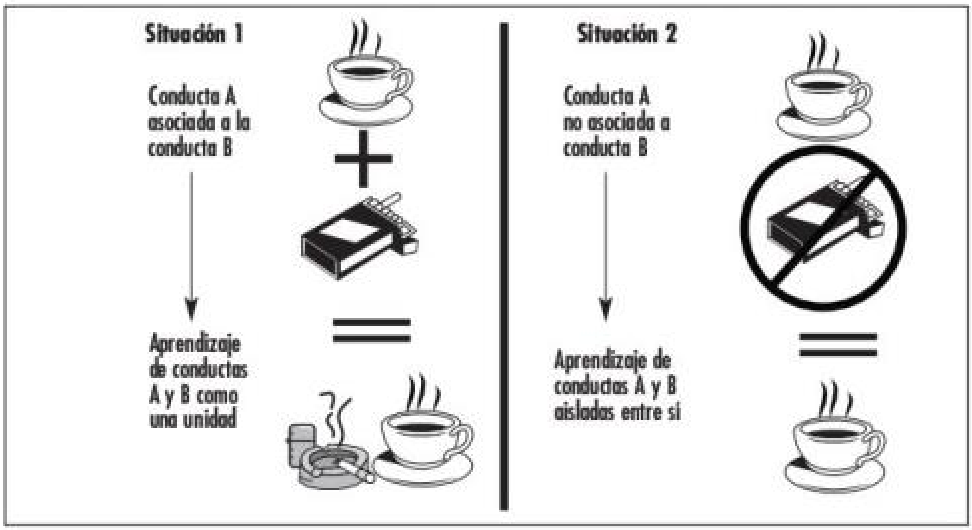


Ley del ejercicio o de la práctica, enunciada por Thorndike.

- **La ley de la asociación.** Muy sencilla, pero igualmente importante, la ley de la asociación establece que **las experiencias que suceden juntas, tienden a repetirse juntas**. También pongamos un ejemplo. Si en una oficina gubernamental de la compañía de luz queremos capacitar a un grupo de burócratas para que atiendan al público con cortesía cada vez que se presente una reclamación por el servicio o por un cobro incorrecto, debemos establecer un buen número de prácticas en las que se simulen situaciones con supuestos usuarios que llegan a presentar su queja, y ellos deben actuar con cortesía y buena disposición para ayudar al cliente. Revisa el esquema 8.7.
- **Ley del condicionamiento contiguo.** Edwin R. Guthrie llegó a la formulación de esta ley como resultado de sus investigaciones; en ella se puede identificar la influencia del asociacionismo: **una combinación de estímulos que han sido acompañados por un movimiento, tenderá a ser seguida por dicho movimiento cuando sea provocada nuevamente**. Para Guthrie, ciertos aprendizajes se completan con un solo ensayo en el que el individuo tiene éxito en ejecutar la habilidad, sin importar necesariamente que se presente un reforzador. Según este postulado, un ejemplo sería que si una persona tiende a levantarse todos los días de la cama apoyando en el suelo primero el pie izquierdo y luego el derecho, tenderá a repetir esta conducta todas las veces que se quiera incorporar del lecho. En igual forma, si cuando te pones la blusa o la camisa introduces primero tu brazo derecho en la manga de la prenda, cada vez que cambies tu ropa repetirás la misma secuencia; esto es lo que se muestra en el esquema 8.8. Una situación más: al incorporarse a un nuevo salón de clases donde no existen asientos asignados para cada alumno en particular, los estudiantes tienden

Esquema 8.7

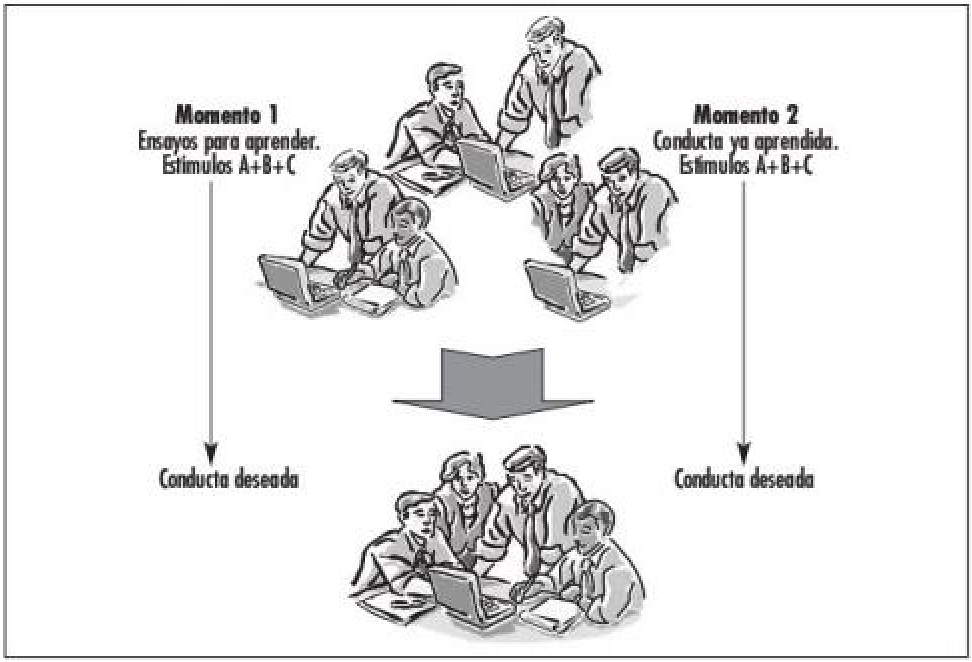
Ley de la asociación.


Situación 1
Conducta A asociada a la conducta B
Aprendizaje de conductas A y B como una unidad
Situación 2
Conducta A no asociada a conducta B
Aprendizaje de conductas A y B aisladas entre sí

a ocupar todos los días los mismos lugares. Como te darás cuenta, estas situaciones realmente se repiten aun cuando no exista un reforzador que se aplique contingentemente a la respuesta.

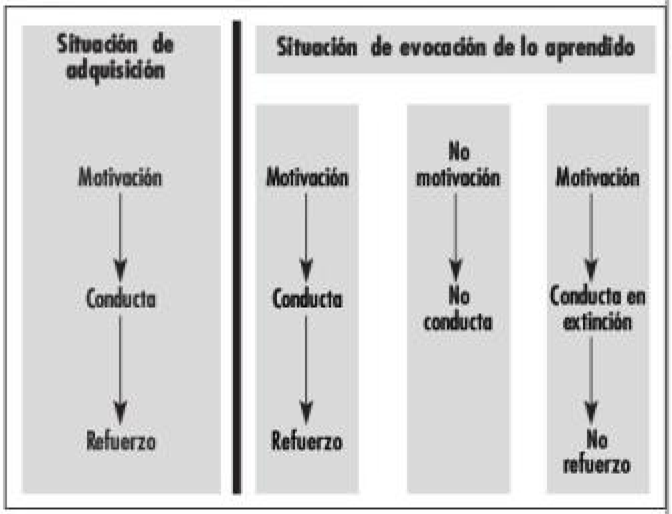
Esquema 8.8

Ley del condicionamiento contiguo, enunciada por Guthrie.


Momento 1
Ensayos para aprender.
Estímulos A+B+C
Momento 2
Conducta ya aprendida.
Estímulos A+B+C
Conducta deseada
Conducta deseada

- **Ley de la adquisición según el modelo matemático-deductivo de Clark L. Hull.** Interesado en que la psicología contara con leyes que fueran manejables en forma cuantitativa, Hull desarrolló sus investigaciones llegando a la postulación de esta ley en la que conjuga elementos del reforzamiento con elementos motivacionales, y que se muestra en el esquema 8.9. Según ella **es factible incrementar gradualmente la fuerza de un hábito por medio de reforzamiento contiguo. La fuerza del hábito se convierte en una acción por medio de las motivaciones (*drives*). En ausencia de motivación, la ejecución se desploma hasta cero. En ausencia de la fuerza del hábito, la ejecución también es cero, ya que la motivación y el hábito se encuentran relacionados entre sí en una función de tipo matemático**. Para una mejor comprensión de esta ley revisemos el siguiente ejemplo: se puede mejorar el hábito del estudio si cada vez que se manifiesta la conducta deseada se aplica en forma contingente un reforzamiento a la misma. Con ello se consigue fortalecer el hábito. Aun así, un alumno puede tener el hábito de estudiar porque ha aprendido esa serie de conductas, pero en un momento dado no lo hace. Para que el hábito se convierta en una actividad, se requiere de motivación; por lo mismo, sin motivación no hay ejecución. Por otro lado, una persona puede estar muy motivada para estudiar, pero si el hábito es inexistente porque carece de los aprendizajes que podrían sustentarlo (como estar entrenado en concentrar su atención en una lectura) no podrá convertir la motivación en acciones, pues le faltarían los hábitos requeridos para ello.

Esquema 8.9



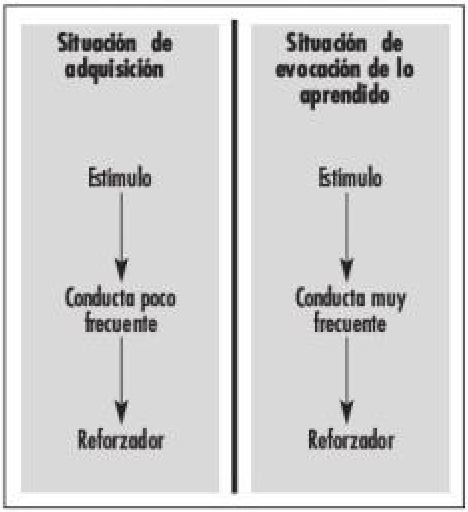
Ley de la adquisición, enunciada por Hull.

- **La ley del condicionamiento operante.** En pocas palabras, este postulado skinneriano afirma que **si la ocurrencia de una respuesta (operante) es seguida por un estímulo reforzador**, **se incrementará la tasa de respuestas.** Como lo vimos al revisar el punto relativo al condicionamiento operante, Skinner descubrió que si a una respuesta, como el palanqueo de la rata en la caja experimental, le sigue un estímulo reforzador (la pella de comida), el animal aprende la conducta y tenderá a repetirla cada vez que se encuentre privada de alimento, presentándola con mayor frecuencia. En el esquema 8.10 se muestra su forma de operar.

- **Ley de la transferencia del aprendizaje.** Tolman postuló esta ley a partir de sus experimentos con ratas que eran colocadas en laberintos, razón por la cual su enunciado se refiere a dichos animales. **El aprendizaje de un laberinto por un animal consiste en la construcción de gestalts significativas. Las gestalts significativas son procesos que consisten en relaciones aprendidas entre algunas claves del ambiente y las expectativas del animal. Un patrón gestáltico significativo es denominado mapa cognitivo, y es el mapa cognitivo del animal el que le permite recorrer el laberinto correctamente.** (El esquema 8.11 la representa.) Al paso del tiempo se ha aplicado esta ley al caso de los humanos, especialmente en el terreno de la psicología ambiental, empleada frecuentemente por profesionales de la arquitectura, la ingeniería civil y el desarrollo de urbes.

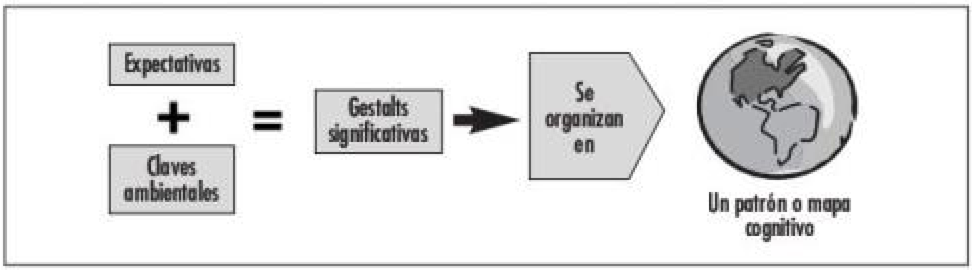
Esquema 8.10

Ley del condicionamiento operante, enunciada por Skinner.


Situación de adquisición
Estímulo
Conducta poco frecuente
Reforzador
Situación de evocación de lo aprendido
Estímulo
Conducta muy frecuente
Reforzador

Esquema 8.11

Ley de la transferencia del aprendizaje, enunciada por Tolman.


Expectativas
+
Claves ambientales
=
Gestalts significativas
Se organizan en
Un patrón o mapa cognitivo

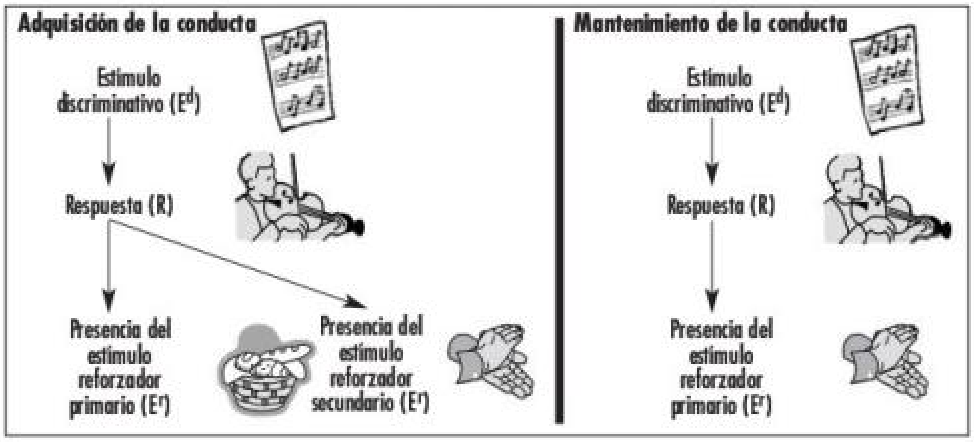
Los fenómenos del aprendizaje

Desde que Ivan Pavlov realizó sus experimentos sobre condicionamiento clásico con perros, fue posible identificar varios fenómenos del aprendizaje que sirven de base para lograr su facilitación, su eliminación o aplicación a otros campos. Skinner retomó estos conceptos aplicándolos al condicionamiento operante, reinterpretándolos y proporcionándoles una visión actualizada.

Ya comentamos que en el condicionamiento operante la acción de un reforzador, positivo o negativo, produce un incremento en la probabilidad de ocurrencia de la conducta contigua a dicho estímulo. La forma de fortalecer el

Esquema 8.12

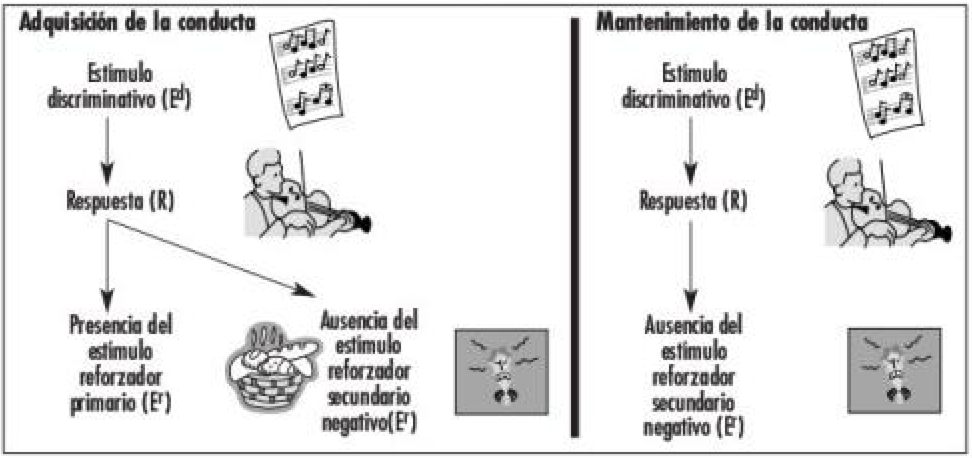
Reforzadores positivos; condicionamiento de reforzadores secundarios.


Adquisición de la conducta
Estímulo discriminativo (E^d)
Respuesta (R)
Presencia del estímulo reforzador primario (E^r)
Presencia del estímulo reforzador secundario (E^r)
Mantenimiento de la conducta
Estímulo discriminativo (E^d)
Respuesta (R)
Presencia del estímulo reforzador primario (E^r)

aprendizaje mediante el condicionamiento operante es, pues, aplicando estímulos reforzadores. Los estímulos más comunes para reforzar positivamente comportamientos son el alimento, el agua, sensaciones placenteras, la satisfacción de curiosidad, la comodidad; a ellos se les denomina reforzadores positivos primarios. Reforzadores negativos primarios empleados para el aprendizaje consisten en la eliminación o evitación de frío, choques eléctricos, ruidos muy fuertes, golpes, luces muy brillantes, etc. (En el esquema 8.12 aparece la manera en que actúan los reforzadores primarios.) Un 10 en un examen, una palmada de reconocimiento, un abrazo afectuoso, un diploma, un trofeo, suelen ser reforzadores sociales positivos —también llamados positivos secundarios— que se pueden emplear para fortalecer la emisión de conductas deseadas. Los reforzadores negativos secundarios que pueden emplearse son multas, amonestaciones, regaños, insultos, amenazas, etcétera (véase el esquema 8.13). Los reforzadores secundarios

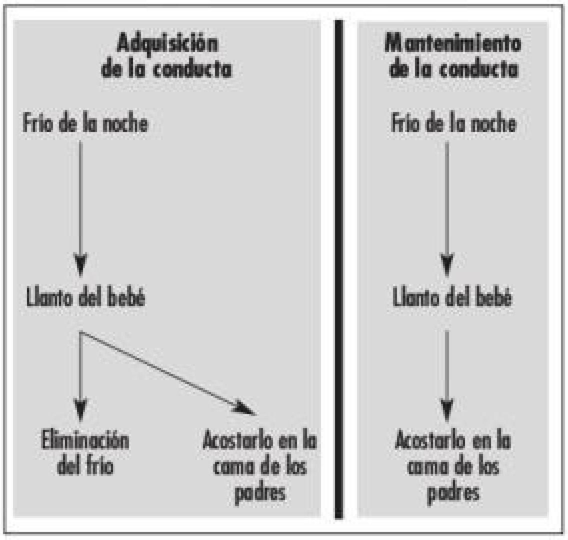
Esquema 8.13

Reforzadores negativos; condicionamiento de reforzadores secundarios.


Adquisición de la conducta
Estímulo discriminativo (E^d)
Respuesta (R)
Presencia del estímulo reforzador primario (E^r)
Ausencia del estímulo reforzador secundario negativo(E^r)
Mantenimiento de la conducta
Estímulo discriminativo (E^d)
Respuesta (R)
Ausencia del estímulo reforzador secundario negativo (E^r)

Esquema 8.14

Ejemplo de condicionamiento de reforzadores secundarios.


Adquisición de la conducta
Frío de la noche
Llanto del bebé
Eliminación del frío
Acostarlo en la cama de los padres
Mantenimiento de la conducta
Frío de la noche
Llanto del bebé
Acostarlo en la cama de los padres

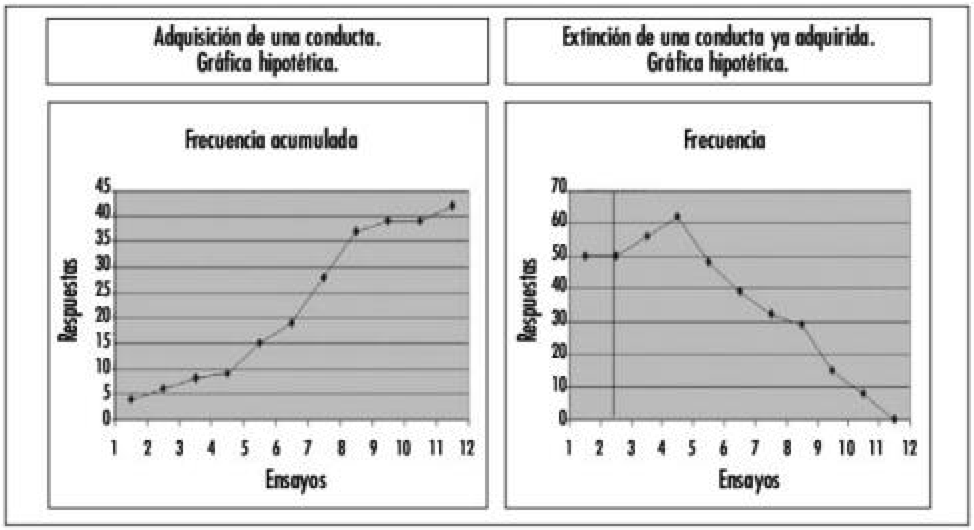
no son capaces de fortalecer naturalmente ninguna respuesta, sino que adquieren su poder reforzante a partir de ser apareados con estímulos reforzadores primarios. Imagina que un bebé de un año de edad llora porque tiene frío y su madre lo carga, lo arropa y lo lleva a su propia cama, y lo acuesta entre ella y su esposo. Aquí el reforzador primario (eliminación del frío) se aparea con un estímulo neutro (dormir en cama de los papás); este último estímulo terminará adquiriendo un poder reforzante o gratificante para el niño, por lo que la conducta de llorar se presentará con más frecuencia cada vez que el bebé desee ir a dormir a la cama de sus padres y se le conceda (véase el esquema 8.14). De esta forma se propicia el aprendizaje, pero al hablar de aprendizaje importa no sólo la forma como se adquiere, sino cómo se elimina, se expande, se diferencia, etc. A continuación revisaremos otros fenómenos que afectan a esta facultad.

- **La extinción.** Cuando se desea eliminar una conducta, el procedimiento es inverso al reforzamiento. Es decir que para eliminar una respuesta basta con dejar de reforzar la conducta indeseable y al paso del tiempo ésta dejará de presentarse. La dificultad de este procedimiento consiste en identificar el reforzador que mantiene la conducta, ya que podrán eliminarse todos los estímulos que se quiera, pero mientras el reforzador siga presente, también permanecerá el comportamiento en cuestión. Cuando se trata de eliminar una conducta, en un principio ésta tiende a incrementar su frecuencia, pero después de un breve lapso decae rápidamente, hasta llegar a desaparecer (véase el esquema 8.15).

- **El castigo.** Otra forma de eliminar conductas es mediante la aplicación de castigos directos a las respuestas indeseables. El procedimiento, por demás conocido, implica la aplicación de un estímulo agresivo asociado con el comportamiento que se desea eliminar. Es frecuente ver a un padre de familia que da un regaño a su hijo cuando quiere eliminar sus berrinches. Los resultados de este proceso suelen ser inmediatos, pero no permanentes, o sea que el castigo provoca la desaparición de la respuesta casi instantáneamente, pero en cuanto se elimina el castigo, el comportamiento indeseable tiende a reaparecer, tal como lo muestra el esquema 8.16.

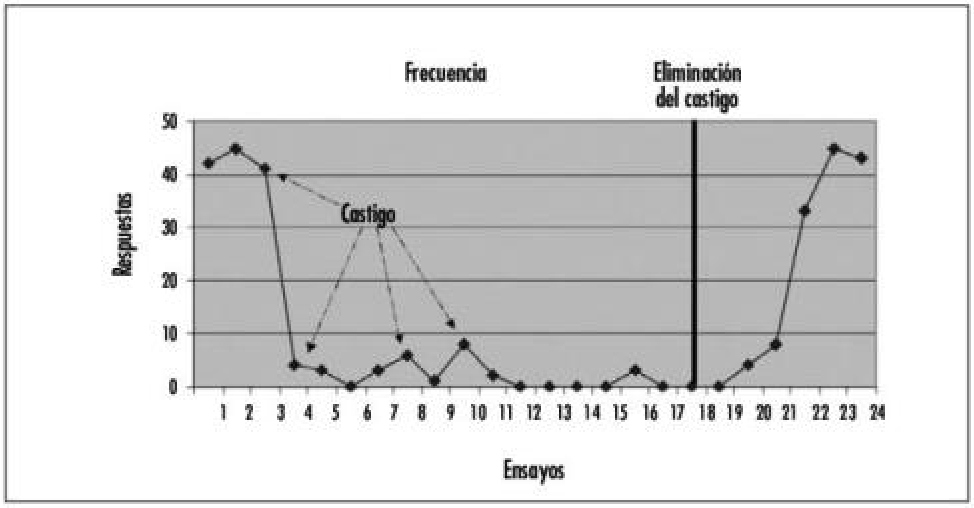
Esquema 8.15

Gráficas de adquisición y extinción de conductas.



Esquema 8.16

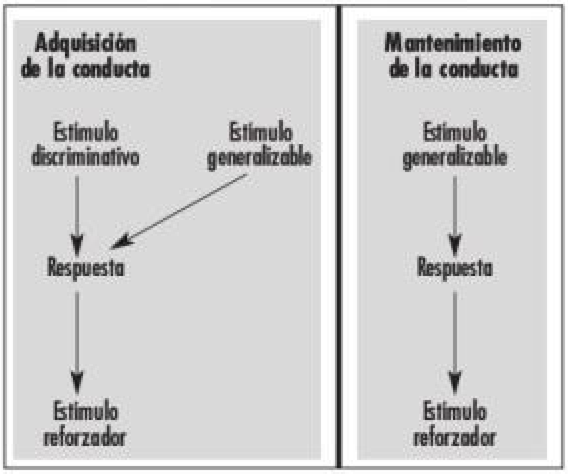
Castigo a una conducta. Gráfica hipotética.



- **La generalización.** Cuando se establece un aprendizaje por medio del condicionamiento operante, se enseña al individuo a responder ante un estímulo específico. Cuando el sujeto responde ante este estímulo emite la misma respuesta ante otros estímulos similares en su forma, por lo que se dice que está generalizando. Sin la generalización, la formación de imágenes en la memoria y de conceptos no sería factible. Si en tu mente respondes ante el estímulo "6" diciendo que es un "seis", y ante este otro estímulo "**6**" das la misma respuesta pese a que es más oscuro y tiene una inclinación

Esquema 8.17

Generalización.

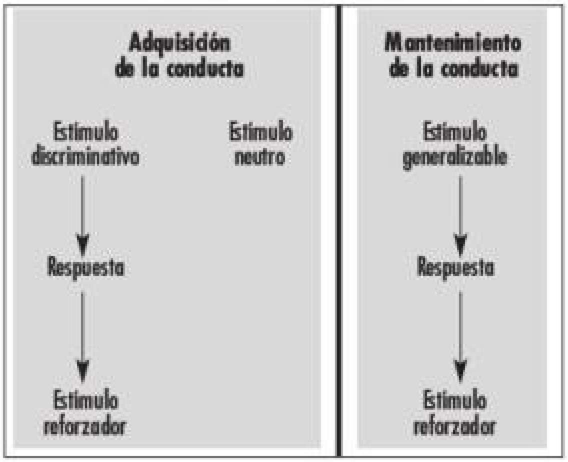

Adquisición de la conducta
Estímulo discriminativo
Estímulo generalizable
Respuesta
Estímulo reforzador
Mantenimiento de la conducta
Estímulo generalizable
Respuesta
Estímulo reforzador

diferente y, por último, dices que este "VI" también es un seis, se debe a que generalizaste y eres capaz de emitir la misma respuesta ante estímulos diferentes (véase el esquema 8.17).

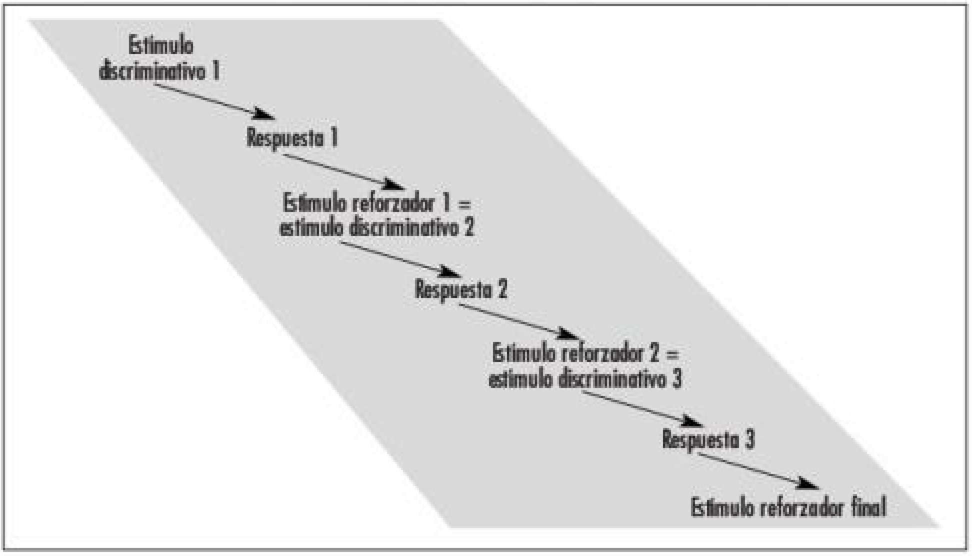
- **La discriminación.** Un fenómeno complementario al de la generalización es el de discriminación (esquema 8.18). Consiste en responder diferencialmente ante estímulos diferentes, es decir que, si se presentan estímulos distintos como los siguientes: "VI", "VII" y "IV", eres capaz de distinguir y responder que se trata de un "seis", un "siete" y un "cuatro", respectivamente. Como puedes darte cuenta, la formación de conceptos también depende de este fenómeno, ya que para evitar la confusión entre dos conceptos —un perro y un caballo, por ejemplo— se requiere establecer una discriminación entre ellos.
- **El encadenamiento.** Una vez que se ha conseguido el aprendizaje de cierta conducta, ésta puede eslabonarse con otras de tal forma que, siguiendo este procedimiento, pueden llegar a aprenderse conductas verdaderamente complejas. Pongamos por caso el aprendizaje del manejo de un automóvil. Se trata de una conducta compleja que se integra de muchas respuestas simples que se encadenan para lograr la adecuada conducción del vehículo. Frenar, encender el motor, acelerar, cambiar velocidades, encender y apagar direccionales, limpiaparabrisas y luces, dirigir el volante, etc., son conductas aisladas que se aprenden por separado, pero que gradualmente se asocian, encadenándose, hasta dar por resultado el comportamiento esperado. Piensa en los aprendices de automovilista que no pueden dar vuelta en una esquina al mismo tiempo que cambian de velocidad; los muy novatos pueden hacer ambas acciones, pero solamente una a

Esquema 8.18

Discriminación.


Adquisición de la conducta
Estímulo discriminativo
Estímulo neutro
Respuesta
Estímulo reforzador
Mantenimiento de la conducta
Estímulo generalizable
Respuesta
Estímulo reforzador

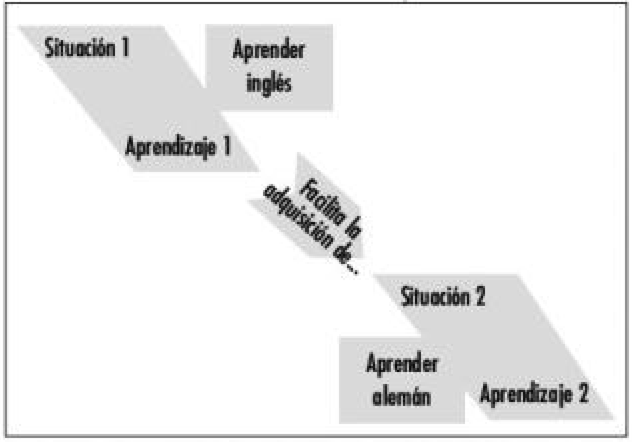
la vez. La práctica facilita el encadenamiento, permitiendo que ambas conductas se puedan manifestar simultáneamente (véase el esquema 8.19).


Estímulo discriminativo 1
Respuesta 1
Estímulo reforzador 1 = estímulo discriminativo 2
Respuesta 2
Estímulo reforzador 2 = estímulo discriminativo 3
Respuesta 3
Estímulo reforzador final

Esquema 8.19

Encadenamiento de respuestas; estímulos discriminativos = reforzadores.

- **La transferencia.** Cuando el aprendizaje de una situación en particular es trasladado sobre otra situación, hablamos de transferencia. Esto quiere decir que nos referimos al efecto que genera un aprendizaje previo sobre un aprendizaje posterior. Se habla de dos posibles formas de transferencia, la positiva (cuando el aprendizaje en una situación facilita el aprendizaje en otra, como se muestra en el esquema 8.20) y la negativa (si el aprendizaje de una situación va en detrimento del aprendizaje en otra, como se ilustra en el esquema 8.21). Hablando sobre la transferencia positiva, puede decirse, con Blair, Jones y Simpson que "la meta última de la enseñanza es producir cambios deseables del comportamiento, que perduren en situaciones nuevas". Imaginemos al tornero que después de 12 años ha logrado la máxima destreza operando su máquina en la compañía 1, y que por alguna circunstancia debe cambiar de empleo e ingresar a la compañía 2, donde debe aprender a usar un torno similar; si esta

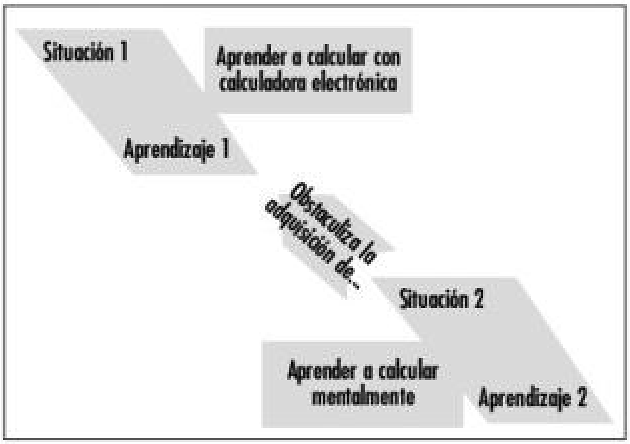

Situación 1
Aprender inglés
Aprendizaje 1
Facilita la adquisición de...
Situación 2
Aprender alemán
Aprendizaje 2

Esquema 8.20

Transferencia positiva. La experiencia anterior facilita la posterior.

Esquema 8.21

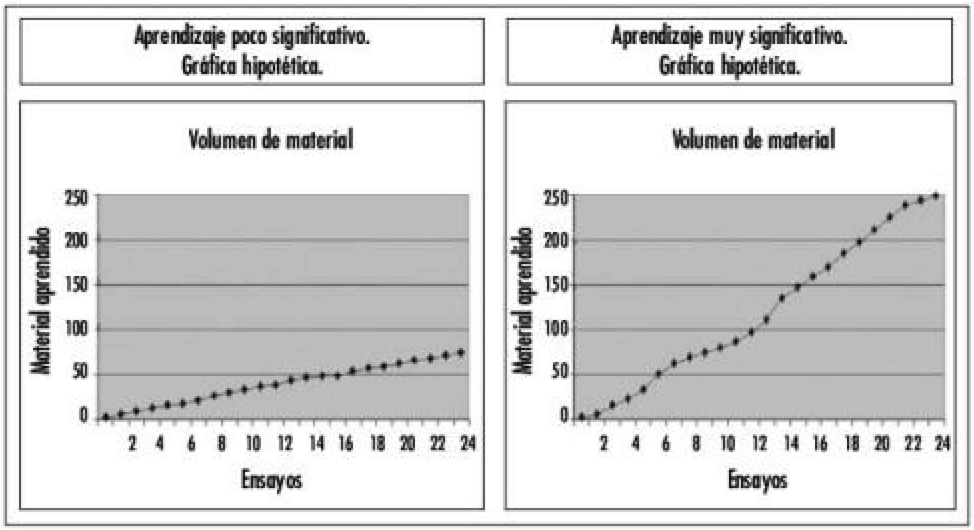
Transferencia negativa. La experiencia anterior obstaculiza la posterior.


Situación 1
Aprender a calcular con calculadora electrónica
Aprendizaje 1
Obstaculiza la adquisición de...
Situación 2
Aprender a calcular mentalmente
Aprendizaje 2

persona no transfiriera su aprendizaje, en vano sería su experiencia acumulada a lo largo de 12 años. ¿Qué caso tendría prepararte durante cinco años en el estudio de una carrera universitaria, si después de ese tiempo no pudieras transferir tu aprendizaje a nuevas situaciones? Evidentemente, la transferencia positiva se basa en un proceso de generalización, pero es un poco más que dicho proceso; la transferencia implica una respuesta semejante ante estímulos similares, pero también la capacidad de responder en forma similar ante estímulos formalmente distintos, a partir de la reestructuración del mapa cognitivo, lo que conlleva la identificación de nuevos significados entre aprendizajes significativos previos y nuevas condiciones ambientales. Pongamos por caso al estudiante de derecho que logra desarrollar una extraordinaria habilidad en el manejo de respuestas escritas en los exámenes de las materias de estudio; en otras circunstancias será capaz de emplear la misma habilidad para redactar demandas laborales, escribir un pequeño cuento para sus sobrinos y una encendida carta de amor para su novia. Ante estímulos diferentes, la transferencia positiva le permitirá el empleo de la misma conducta con un alto nivel de ejecución. Un ejemplo de transferencia negativa lo puedes observar fácilmente si tratas de dibujar ante un espejo usándolo como apoyo visual, ya que la inversión derecha–izquierda chocará con tus aprendizajes previos.

- **El significado.** Completando los estudios del aprendizaje por condicionamiento clásico o condicionamiento operante, ha sido factible identificar que este proceso se facilita cuando el material a ser aprendido posee significado para el aprendiz, es decir, que es capaz de ser relacionado con los contenidos mentales previos del individuo (véase el esquema 8.22). El significado no solamente es aplicable a conocimientos o ideas, sino también a habilidades, actitudes e, incluso, valores.
- **La formación de hábitos.** Los hábitos tienen un efecto favorable sobre el aprendizaje, ya que ayudan al individuo a estructurar sus habilidades mentales y físicas de forma tal que le permitan adquirir más fácilmente los nuevos aprendizajes. Por ello, los hábitos son en sí un objetivo de los procesos educativos, a la vez que son un medio para propiciarlos (véase el esquema 8.23).

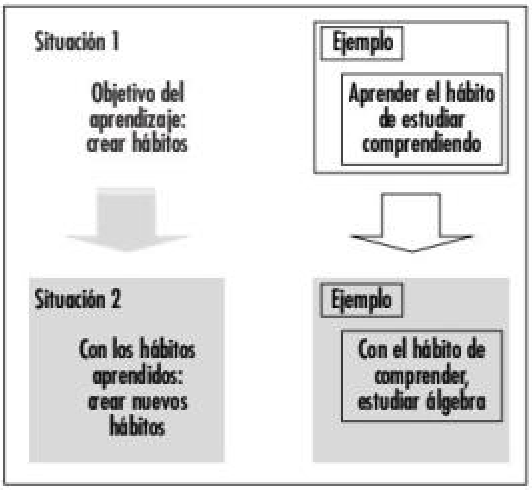
Esquema 8.22



Aprendizaje significativo.

Cabe señalar que los últimos dos fenómenos descritos, a diferencia de los anteriores, no se generan a partir de procesos de condicionamiento. El significado tiene mayor relación con procesos cognoscitivos, mientras que la formación de hábitos es resultante de la acción de cualquiera de las leyes del aprendizaje ya revisadas en este capítulo.

Esquema 8.23


Situación 1
Objetivo del aprendizaje: crear hábitos
Ejemplo
Aprender el hábito de estudiar comprendiendo
Situación 2
Con los hábitos aprendidos: crear nuevos hábitos
Ejemplo
Con el hábito de comprender, estudiar álgebra

Formación de hábitos como medio y como fin del aprendizaje.

Condiciones ambientales que facilitan el aprendizaje

Además de los fenómenos del aprendizaje y de las leyes anteriormente vistas, existen condiciones del medio que influyen sobre el proceso de aprendizaje, ya sea propiciándolo o entorpeciéndolo. Entre las principales condiciones se encuentran las que revisaremos en los párrafos siguientes:

- **El tipo de material por aprender.** Como hemos visto en los fenómenos del aprendizaje, aquellos materiales que poseen un significado para el aprendiz son más accesibles que los que no lo tienen. Además, la similitud entre situaciones de aprendizaje permite la generalización y la transferencia cuando se requiere que respuestas previamente aprendidas sean emitidas ante nuevas situaciones. Cuando se requiere que la transferencia negativa no afecte, materiales fácilmente discriminables se aprenden con mayor facilidad que los que no lo son.
- **Repetición.** En la medida en que se repiten los ensayos para aprender algo nuevo, tanto por recepción como por descubrimiento, el aprendizaje se hace más consistente y es más difícil de desaprender. Sin embargo, ten presente que no en todos los casos se requiere de repetición para adquirir un nuevo conocimiento, como es el caso del aprendizaje significativo.
- **Condiciones de la práctica.** Si se realiza el aprendizaje bajo condiciones distractoras, en las que existen estímulos que resulten muy atractivos para el aprendiz, compitiendo con el material a ser aprendido, se dificultará el proceso; en cambio, cuando se puede concentrar la atención para identificar significados, realizar las repeticiones o ensayos necesarios para consolidarlo, cuando se cuenta con todos los materiales y apoyos requeridos, así como cuando se permite la participación del mayor número de sentidos posible, se logra un mejor aprendizaje.

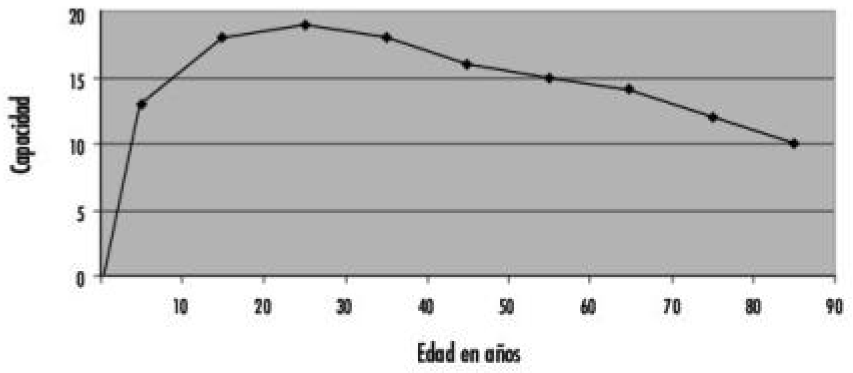
Factores personales que influyen en el aprendizaje

Además de las condiciones ambientales, algunos factores personales causan impacto en los resultados del aprendizaje.

- **Edad del aprendiz.** Se sabe que una persona logra su máxima capacidad de aprender alrededor de los 21 años, edad a la que ha llegado creciendo en forma acelerada desde su nacimiento (o antes, según opinan muchos autores). A partir de ese momento, su capacidad disminuye gradualmente, aunque sin llegar a desaparecer nunca en la vida. Se ha identificado que una persona de 60 años puede llegar a poseer la misma capacidad de aprender que un joven de 15. Lo que afecta a personas mayores y dificulta la adquisición de nuevos aprendizajes es su experiencia (transferencia negativa) y su disposición para adquirir nuevos contenidos (véase el esquema 8.24).
- **Motivación para aprender.** En la medida en que la persona cuenta con una motivación para aprender, el aprendizaje se realiza en un menor tiempo y puede lograr una mayor extensión. En el caso contrario, un aprendizaje puede no lograrse en absoluto si el individuo no se encuentra motivado.

Esquema 8.24

Edad y capacidad general para aprender.



Tomado de Maurice F. Freehill.

Cuando una tarea se presenta tediosa, monótona o carente de interés, simplemente no se consigue la atención requerida para propiciar el proceso de aprendizaje.

- **Disposición para el aprendizaje.** Se logran mejores resultados si se sabe que se va a aprender algo y se organiza tanto el medio externo como las facultades del individuo para esta tarea. Un estudiante que tiene un examen y decide darse un tiempo para estudiar en un lugar adecuado, con orden, limpieza y todos los apoyos necesarios a su alcance, obtendrá mucho mejores resultados que aquel que pretende hacerlo mientras viaja parado en un transporte colectivo, en medio de empujones y acompañado de música tropical a un volumen elevado.
- **Metas y objetivos de aprendizaje.** Poseer metas y objetivos tanto de lo que se quiere lograr aprender como del uso que se dará a lo aprendido, facilita su adquisición, pues esto repercute en el significado que el sujeto asigna al material en cuestión. Siempre es conveniente, antes de iniciar la adquisición de cualquier nuevo conocimiento o habilidad, preguntarnos ¿qué es lo que vamos a aprender?, ¿qué tanto abarca?, y ¿qué utilidad o interés puede tener para mí como aprendiz? Preguntas tan simples como las mencionadas nos ayudan a lograr mejores resultados en la labor de aprender.
- **El nivel de ansiedad.** Cuando la persona se encuentra muy ansiosa o excitada, su atención tiende a estar poco enfocada, los estímulos a ser aprendidos no son mantenidos el tiempo suficiente en la memoria a corto plazo (como veremos en el próximo capítulo) y, por lo tanto, no es posible consolidar el aprendizaje.

- **El grado de inteligencia.** Muchos investigadores postulan que el nivel de inteligencia que posee cada persona puede facilitar o entorpecer el aprendizaje, ya que las limitaciones en ella impactan directamente la capacidad del individuo para dar un significado al material por aprender.

APLICACIÓN DE LO ESTUDIADO EN EL CAPÍTULO

- Asesorado por tu maestro, elabora un experimento en el que compares los resultados del aprendizaje por ensayo y error entre hombres y mujeres.
- Realiza con dos de tus compañeros el siguiente ejercicio:
  - (Aunque esta actividad no tiene que ver con aprendizaje, sino con memoria.) Con todos los elementos de este capítulo, elabora un pequeño plan para facilitarte el aprendizaje de la materia en que tengas más dificultades, y coméntalo con tu maestro.
- Elabora, supervisado por tu maestro, un programa de condicionamiento clásico aplicable a tus compañeros de clase.
- Igualmente, elabora un programa de condicionamiento operante que se pueda emplear con tus compañeros; asesórate con tu maestro.
- Tomando como base lo aprendido en este capítulo, identifica los puntos de este libro que apoyan tu aprendizaje y comenta con tu maestro qué actividades complementarias podrían desarrollarse para mejorarlo aún más.

PARA BENEFICIAR TU VIDA

Las siguientes recomendaciones pueden serte útiles para mejorar tus resultados en el aprendizaje:

- Recuerda no "sobrecargarte". Tienes 24 horas para: descansar, ir a clases, estudiar, compartir, ejercitarte, trabajar... Cada cosa tiene un papel importante en tu éxito.
- Una clase de una hora necesita un tiempo equivalente de estudio diario.
- Si no cuidas el balance entre estudios y trabajo, sufrirán todos los renglones de tu vida.
- Un manejo eficiente del tiempo debe incluir un horario por escrito. Ser fiel a tu horario asegura que puedas alcanzar todas las metas diarias. Por lo tanto, vas a sentir más satisfacción, libertad y control en tu vida.
- Las tareas son tus prácticas. Asegúrate de hacer las tareas lo antes posible después de la clase.
- Separa un lugar y un tiempo fijo para estudiar, y mantente fiel a ellos.
- Todos necesitamos ayuda en algún momento. Búscala lo antes posible, NO ESPERES, porque te atrasas. Tan bueno es saber buscar ayuda como ayudar a otro compañero. Por lo tanto, usa todos los recursos humanos disponibles.

- Los compañeros de estudio se ayudan a aprender, NO se copian mutuamente.
- Preguntar es esencial como estudiante, porque esto es aprender. No te abochornes, porque nadie lo sabe TODO.
- Desarrolla y persevera en tus hábitos de estudio diario, pues te facilitarán la preparación para exámenes; ahorrarás tiempo porque recuerdas mejor el material de la clase, y evitarás estrés cuando se combinan muchos trabajos y exámenes de otras clases.
- Busca ayuda con tiempo (grupos de estudio, tutores, profesor). Antes del examen sólo debes preguntar detalles menores.
- Usa tus materiales disponibles: tus notas de clase, texto, calculadoras (si se permite), tus tareas, etcétera.
- Repasa el material de manera integral, no sólo por temas separados.

RESUMEN

- Los métodos para facilitar el aprendizaje han evolucionado de manera importante en los últimos cien años, gracias a las investigaciones de científicos como Pavlov, Thorndike, Watson, Hull, Skinner, Tolman, Guthrie, Lewin y Ausubel.
- Aprender es la actividad mental por medio de la cual el conocimiento y la habilidad, los hábitos, actitudes e ideales son adquiridos, retenidos y utilizados, originando progresiva adaptación y modificaciones de la conducta.
- El aprendizaje ha sido recientemente estudiado en relación con reflejos condicionados (Pavlov); la asociación de estímulos y el fortalecimiento de respuestas que se suscitan en actividades de ensayo y error (Thorndike); el reforzamiento de conductas y su encadenamiento (Watson); el condicionamiento operante (Skinner); el establecimiento de un patrón de significados en los materiales a ser aprendidos (Tolman) y la influencia del espacio vital, la topología y el vector en los aprendizajes significativos (Lewin).
- Las principales formas de aprender son por repetición, mediante asociación de estímulos, por ensayo y error, por condicionamiento clásico y condicionamiento operante, por recepción y por descubrimiento, y por significación.
- Las principales leyes del aprendizaje son la del efecto, la de la práctica, la de la asociación, la del condicionamiento contiguo, la de la adquisición de Hull, la del condicionamiento operante y la de la transferencia del aprendizaje.
- En el aprendizaje se presentan varios fenómenos que contribuyen a su mejor adquisición (reforzamiento primario y secundario, positivo y negativo); a su eliminación (extinción y castigo); a su extensión y consolidación (nuevamente por el reforzamiento, además de generalización, discriminación, encadenamiento, transferencia, significado y formación de hábitos).

- El tipo de material por aprender, la repetición y las condiciones de la práctica influyen en la facilidad con que puede suceder el aprendizaje.
- En relación con el individuo que aprende, influyen su edad, motivación y disposición, así como el hecho de que se formule objetivos y metas claras sobre lo que va a aprender.

AUTOEVALUACIÓN

De memoria

1. Menciona la definición de aprendizaje adoptada por el autor.
2. Explica en qué consisten las siguientes formas de aprendizaje:
   - Por ensayo y error.
   - Por condicionamiento clásico.
   - Por condicionamiento operante.
   - Por recepción y por descubrimiento.
   - Por significado.
   - Aprendizaje por preferencia sensorial.
3. Con tus palabras explica las leyes del efecto, del condicionamiento operante y de la transferencia del aprendizaje.

De integración

4. Un estudiante de psicología comenta que la atención es indispensable para que ocurra cualquier aprendizaje. ¿Cómo fundamentarías su afirmación?
5. ¿Cómo refutarías esta aseveración: "...la imaginación en nada contribuye al proceso de aprendizaje"?
6. ¿Es posible utilizar las técnicas del condicionamiento operante para lograr aprendizajes significativos? Fundamenta tu respuesta.

De generalización

7. Un gerente de capacitación de una empresa establece un sistema con el cual otorga puntos canjeables por aparatos electrodomésticos a cada trabajador que asiste a cursos de capacitación. ¿Qué ventajas y desventajas ves en este sistema desde la perspectiva de las leyes del aprendizaje?
8. Un médico desea que sus pacientes aprendan medidas de prevención de enfermedades. ¿Qué le recomendarías que hiciera?
9. Elabora una pregunta en la que, para responderla, un grupo de estudiantes generalice su aprendizaje sobre los fenómenos que afectan este proceso (extinción, generalización, castigo, discriminación, etcétera).

PARA AMPLIAR LA INFORMACIÓN

Libros

- La bibliografía sobre el tema es abundante, pero si te interesa mayor información acerca de la perspectiva del condicionamiento, te recomendamos *El aprendizaje. Teoría del reforzamiento,* de Fred S. Keller (1969). Un buen resumen de los principios del aprendizaje se encuentra en los capítulos 16 a 19 de *El proceso de enseñanza-aprendizaje,* escrito por Hammonds y Lamar. El texto *Aprendizaje por descubrimiento* de Shulman y Keislar (Trillas, 1974), es excelente si te interesa profundizar en el tema.

Internet

- Te recomendamos que visites esta página española que contiene una prueba para evaluar tus hábitos de estudio: *http://www.irabia.org/castellano/Departamentos/Dpto Orientacion/test_estudio/test_estudio.htm*

Cine comercial

Junto con tus compañeros ve alguna de las siguientes películas:

- *La sociedad de los poetas muertos*
- *Con ganas de triunfar*

Al terminar, traten de identificar en qué casos se observan los diferentes tipos de aprendizaje y cuándo se perciben los diferentes factores que influyen en él.

CAPÍTULO 9

LA MEMORIA

OBJETIVO GENERAL

Serás capaz de identificar los principales tipos de memoria que posee el ser humano, así como explicar su sustrato fisiológico y enunciar los factores que influyen en la operación de esta facultad.

Un buen truco para recordar

Es común que antes de los exámenes, los nervios nos traicionen y sintamos que no se nos queda nada en la cabeza. Es como si experimentáramos una incapacidad para memorizar. La desesperación puede llegar hasta niveles alarmantes, en los que olvidamos inclusive los conceptos que creímos haber aprendido hace apenas 10 minutos.

En otras ocasiones, el estudiante que memorizó durante días enteros un poema o un discurso, al momento de pararse frente a sus compañeros en una ceremonia o concurso, olvida fragmentos que antes expresaba con absoluta facilidad y que había memorizado, aparentemente, en forma definitiva.

En otros casos, olvidamos el nombre de alguna persona con la que en algún momento mantuvimos una estrecha relación, pese a que recordamos con absoluta claridad su rostro y los ambientes y circunstancias en que nos relacionamos. En casos como los anteriores, la memoria parece jugarnos trampas sucias.

En este capítulo revisaremos las características de la memoria y de sus interesantes fenómenos, y repasaremos muchos elementos que nos proporcionan pistas concretas para identificar el funcionamiento de esta facultad. Sin embargo, el propósito del capítulo no es enseñarte a memorizar, sino más bien mostrarte la forma como opera la memoria, sus tipos y las conclusiones de investigaciones neurofisiológicas que la explican desde el punto de vista del funcionamiento neuronal y del sistema nervioso central. La búsqueda de un mejor aprovechamiento de la memoria ha permitido descubrir diversos mecanismos que facilitan el almacenamiento y evocación de los recuerdos. Como veremos más adelante, la programación neurolingüística ha avanzado a pasos agigantados en el manejo de la memoria con fines de desarrollo humano y terapéuticos, especialmente a partir del análisis de los mapas mentales y de los anclajes.

Por ahora, comencemos con la visión más tradicional de la psicología. A las estrategias y artificios que se emplean para mejorar la memoria se les denomina mnemónicos. Algunos mnemónicos son muy conocidos, como el establecer rimas que nos permitan recordar más fácilmente una serie de conceptos, o entretejer una historia en torno a dichos términos. Un buen truco para recordar consiste en aprovechar ciertas claves que nos permitan reducir el volumen de lo que requerimos memorizar, darles un significado que seamos capaces de comprender nosotros mismos y estructurar frases con esos elementos. Pongamos un ejemplo para ser más claros en la explicación: un estudiante de literatura pretende aprender una lista de obras de un escritor famoso, por ejemplo de Carlos Arniches, escritor de teatro cómico en España. Sus obras más famosas son: *Don Quintín el amargao, El santo de la Isidra, Que viene mi marido, Mecachis, qué guapo soy!, La señorita de Tréveles, Es mi hombre* y *La locura de don Juan.*

1. Para memorizarlas, lo primero es buscar en ellas las palabras o sílabas que nos faciliten su recuerdo; observa:

Don **Quin**tín el **a**margao = **Quina**
El **s**anto de la **I**sidra = **si**
Que **vi**ene mi **ma**rido = **vima**
Mecachis, qué guapo soy! = **mecachis**
La señorita de **Tré**veles = **tre**
Es mi **hombre** = **es hombre**
La locura de **don Juan** = **don Juan**

2. Lo siguiente es ordenar las sílabas y palabras, y tratar de darles un significado:

Quina si vima mecachis tre es hombre don Juan

puede ser transformada en:

Quina, si vi mal, me callo, tres hombres van con don Juan

Ahora sólo tienes que hacer el esfuerzo por recordar la frase e identificar a cuáles de las obras corresponden las palabras y sílabas que le dieron origen. Inténtalo; verás que es más sencillo que recordar los nombres de las siete obras de donde se generó la frase. Compara la facilidad para recordarlas; después de memorizarlas, intenta recordar las siete obras que vienen a continuación, sin aplicar este truco de mnemotécnica, solamente repasando sus nombres. Las que siguen son de José María Pemán: *Cuando las cortes de Cádiz, El divino impaciente, Callados como muertos, Cisneros, En las manos del hijo, Los tres etcéteras de don Simón* y *La viudita naviera.*

Trucos como los mencionados son empleados por mnemonistas, como aquel estudiado por Gordon Bower en 1973, quien era capaz de tomar cuatro palabras que la audiencia le proponía libremente y, con gran velocidad, escribía de cabeza las letras de una de las palabras, las de otra invertidas (como en un espejo), las de la tercera, tanto de cabeza como invertidas y las de la última en escritura normal. Pero eso no era todo; mientras escribía entremezclaba al azar las letras de una palabra con las de las otras, al tiempo que mantenía la secuencia propia de cada palabra y, por si fuera poco, en ese mismo momento recitaba un conocido poema estadounidense, *The shooting of Dan McGrew.*

Éste es el mundo de la memoria que han estudiado los psicólogos. Prepárate para iniciar el análisis de una extraordinaria facultad que nos permite ganar experiencia, conocimientos, mantener una historia personal y, también, la propia identidad.

Características de la memoria

Como veíamos en el capítulo precedente, la memoria y el aprendizaje son dos fenómenos psicológicos estrechamente vinculados, pero distintos entre sí, pues mientras la primera se refiere a la impresión, almacenamiento y evocación de los recuerdos, el segundo tiene que ver con la adquisición de los mismos.

Tal proximidad entre ambos ha confundido a algunos psicólogos, quienes prefieren no hablar de dos facultades distintas, haciendo a un lado a la memoria y optando por estudiarla sólo por sus resultados, es decir, buscando identificar si lo que se adquiere es recordado, independientemente de los procesos implícitos en su registro, almacenamiento y evocación posterior. De hecho, al estudiar la memoria, los psicólogos del siglo XIX y principios del XX, trataban de identificar solamente si era factible memorizar (o aprender, pues la diferencia no era relevante) listas de sílabas sin sentido o recorridos en laberintos experimentales.

Científicos como Ebbinghaus, Kraepelin, Müller y Thorndike siguieron esta línea, que era considerada como una "memoria corporal" u orgánica, en contraposición con la "memoria del espíritu", que era objeto de estudio filosófico de Ribot, Bergson, Guillaum y Dumas.

Es hasta los años sesenta cuando una serie de investigaciones neurofisiológicas pone en evidencia los mecanismos intrínsecos de esta facultad y abre una nueva senda, donde se concilian muchos de los descubrimientos de experimentalistas y especuladores, permitiendo concluir que la división entre "memoria corporal" y "memoria espiritual" era provocada por dos fantasías construidas sobre una misma y única realidad.

En la actualidad, para su estudio se emplean principalmente dos enfoques: el de la teoría de sistemas, que visualiza a la memoria como un sistema de almacenamiento de información del hombre, vinculada con los procesos de atención, percepción e imaginación; y el enfoque neurofisiológico, que hace hincapié en los procesos neuronales y del sistema nervioso central. Como verás más adelante, ambos enfoques, más que excluyentes, son complementarios.

Aunque ha tenido poca repercusión entre los estudiosos de este campo, en la década de los ochenta surgió una tercera aproximación con el perfeccionamiento de las imágenes holográficas. Bajo esta perspectiva, la memoria es concebida como un gran fabricante de hologramas (recuerdos) y, de acuerdo con las investigaciones recientes sobre el cerebro, gracias a la extraordinaria conectividad que es capaz de desarrollar, esta explicación parece integrarse plenamente con las anteriores.

Definición de memoria

Luria define a la memoria como la *impresión (grabado), retención y reproducción de las huellas de la experiencia anterior*, especificando que se trata de una facultad cuya operación involucra etapas claramente diferenciadas. Otras definiciones que se han dado son:

a) La función involucrada en revivir las experiencias pasadas.
b) La totalidad de las experiencias pasadas que pueden ser recordadas.
c) La persistencia del pasado.
d) Procesos y estructuras implicados en almacenar experiencias y recuperarlas de nuevo.

e) Es la función psíquica que consiste en fijar, conservar, reproducir, reconocer y localizar estados de consciencia adquiridos anteriormente.

En el estudio de la memoria es importante conocer cómo es su funcionamiento, así como tratar de identificar si existen modalidades o tipos. Igualmente, se requiere conocer las causas y maneras en que opera el olvido, pues por su acción perdemos muchos conocimientos y habilidades o, incluso, podemos lograr un uso óptimo de esta facultad.

Al hablar de memoria podemos convenir en permanecer con la idea de que solamente estamos hablando de la capacidad de conservar los recuerdos visuales o auditivos, como cuando nos esforzamos por memorizar fechas históricas o por guardar en nuestra mente las imágenes de un hermoso paisaje o cualesquiera otras que nos interese mantener en la memoria. Sin embargo, la memoria también implica la conservación de sentimientos, de emociones, de habilidades y destrezas, así como de nuestras actitudes y valores. Realmente todo lo que somos está almacenado, de una u otra forma, en ella.

Fases de la memoria

En su operación, la memoria actúa por etapas o fases, en forma análoga al funcionamiento de un archivo en una computadora. Si en un procesador de palabras escribes un texto que deseas conservar para utilizarlo posteriormente, se requiere que lo grabes; la computadora, en este proceso, codifica el texto que, después, necesita ser mantenido en un medio magnético (disco) para que más tarde pueda ser recuperado de él (cargarlo), al localizar el archivo deseado de entre los varios que se encuentran grabados en la memoria, y decodificar el mensaje previamente almacenado. El esquema 9.1 muestra la secuencia de estas fases de la memoria, comparándolas con lo sucedido en una computadora personal.

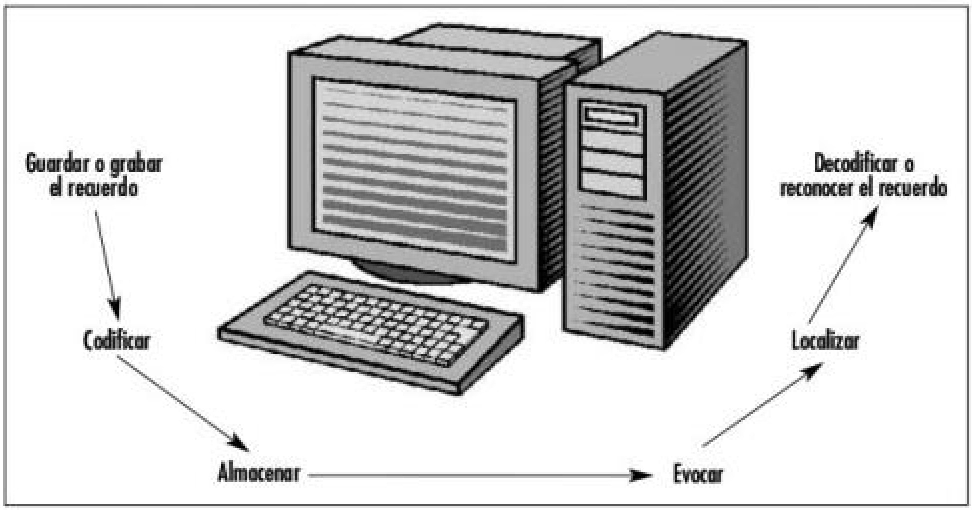
- **Fijación.** También llamada adquisición o registro, esta fase de la memoria consiste en que aquellos contenidos captados mediante las sensaciones, imaginación, sentimientos, pensamiento y aprendizaje, sean guardados o fijados en la mente. El registro no siempre se realiza con la misma intensidad, existiendo variaciones debidas a factores fisiológicos o psicológicos. Por ejemplo, si tratas de recordar el número telefónico 83-79-56-48 y lo repasas tres veces, su fijación será más débil que si lo repites mentalmente 25 veces. La adquisición es afectada por el metabolismo y el estado fisiológico general del organismo, pero también por la atención, la repetición, el tiempo de consolidación y los estados afectivos del individuo. Las deficiencias en la adquisición o fijación de cierto material, en ocasiones pueden confundirse con olvidos, pero esto no es exacto, ya que no es posible olvidar algo que ni siquiera se ha memorizado. Pongamos un ejemplo más: sin releer las líneas anteriores, trata de recordar el número telefónico que mencionamos en este mismo párrafo.

Si no lo memorizaste es lógico que no lo recuerdes, lo que no significa que lo hayas olvidado.

- **Codificación.** Conforme el recuerdo se adquiere es codificado, ya que nuestro sistema nervioso no puede almacenar palabras o imágenes como tales, sino que, como veremos más adelante, son convertidas en un código que es reconocible por nuestras neuronas. La codificación, que podemos considerar como parte de la etapa de fijación, tiene su inicio, en el caso de estimulaciones externas (sensaciones), con la trasducción realizada por los receptores sensoriales, mientras que con respecto a las estimulaciones internas (sentimientos, imágenes y pensamientos) la codificación se da mediante la actividad cerebral propia que les da soporte. La codificación convierte esos contenidos en recuerdos. Hasta el momento no existe información concluyente que nos haga suponer que en la codificación puedan generarse errores que nos lleven a establecer un recuerdo equivocado, motivado por fallas en el mecanismo. Es de suponerse que añada al recuerdo algún elemento que permita su rápida localización y evocación posterior. Sin embargo, no existen pruebas experimentales de ello.
- **Conservación.** Ya codificados, los recuerdos se almacenan al igual que los libros en una biblioteca, pasando a ser parte definitiva del subconsciente y del inconsciente de la persona. Con el tiempo, con la incorporación de nuevos recuerdos y, en ocasiones, debido a la acción de los mecanismos de defensa, puede ser que pierdan parte de la nitidez y fidelidad con que fueron almacenados al inicio. En esta etapa es donde el olvido opera principalmente, provocando que los recuerdos ya alma-

Esquema 9.1

Funcionamiento de la memoria; analogía con una computadora personal.


Guardar o grabar el recuerdo
Codificar
Almacenar
Evocar
Localizar
Decodificar o reconocer el recuerdo

cenados sean borrados. Por ejemplo, es poco probable que en este momento recuerdes el nombre de tu maestro(a) de primer año de primaria o el color de la ropa que usaste cuando cumpliste 12 años de edad. A la fase de conservación también se le denomina almacenamiento.

- **Evocación.** Los recuerdos permanecen en la memoria durante un tiempo indefinido, hasta que un estímulo es capaz de recuperarlos, modificando su estado de reposo y activándolos a fin de que vuelvan a llegar a la consciencia del individuo. Los recuerdos son revividos en forma de ideas e imágenes sensoriales o emotivas; sin embargo, el hecho de que vuelvan a aparecer en la consciencia no implica que necesariamente sean reconocidos como recuerdos adquiridos con anterioridad. En ocasiones podemos pensar que algunos recuerdos han sido olvidados si no los logramos evocar en cierto momento; no obstante, si al paso del tiempo ellos vuelven a aparecer en nuestra consciencia, sabremos que el verdadero problema consistió en que no pudimos echar mano del estímulo adecuado para traerlos hacia el consciente. La evocación es el recuerdo o reproducción de lo previamente almacenado.

- **Localización.** La evocación implica la localización del recuerdo. ¿Cuál es la fecha de tu cumpleaños? ¿Cuáles son los apellidos de soltera de tu mamá? ¿Cómo se llama la escuela donde cursaste la primaria? La respuesta a cada una de las preguntas anteriores te ha planteado la necesidad de buscar en el inmenso archivo de tu memoria los datos específicos que deseas. Localizar cada dato quizá te haya tomado menos de 10 segundos, pero ha sido necesario ubicarlo y reconocerlo de entre millones de recuerdos que almacenas en tu mente. Desgraciadamente, aún sabemos muy poco acerca de este proceso de localización, aunque los avances en la informática permiten suponer que su funcionamiento es similar al de la memoria de las computadoras más avanzadas y con mayor capacidad de almacenamiento.

- **Reconocimiento.** Después de la evocación, los recuerdos deben ser reconocidos como tales; es decir que otra vez nuestra atención debe concentrarse en ellos para identificarlos como contenidos previamente almacenados. Esta acción requiere del concurso de la percepción, misma que opera nuevamente con todos sus mecanismos.

Para algunos autores la fase que aquí llamamos de evocación debería llamarse de reconocimiento, y a la que aquí damos este último nombre, debería llamársele de evocación. Más allá de la discusión respecto a los nombres asignados a estos fenómenos, lo más importante consiste en la posibilidad de describir el fenómeno en cada uno de sus componentes.

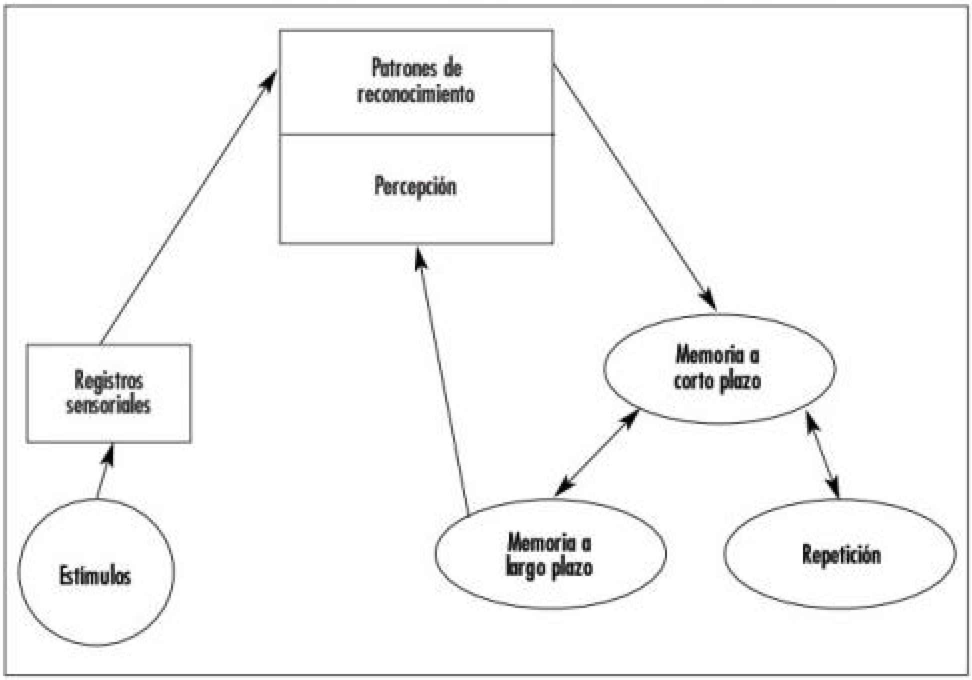
Tipos de memoria por su duración

La memoria no es una facultad aislada, como no lo es ninguna de las que posee el hombre. Su proceso —representado en el esquema 9.2, siguiendo el enfoque de la teoría de sistemas— se inicia con los estímulos del mundo exterior que, filtrados por la atención, causan impacto en los órganos sensoriales y son reconocidos mediante el proceso de percepción, siendo fijados y almacenados en la memoria a corto plazo, para después pasar a la de largo plazo. Los contenidos de esta última son los que se emplean como apoyo a la operación de la imaginación, el pensamiento y la misma percepción.

Desde hace poco más de 30 años se sabe que la formación de cierta pauta en el cerebro aún no significa que se encuentre afianzada y que, para la consolidación de la misma, es necesario algún tiempo. La acción consolidadora depende de una serie de factores y de las peculiaridades individuales entre ellos. Tales investigaciones pusieron de manifiesto que es posible destacar dos estadios en el proceso de formación de la memoria, que posteriormente empezaron a designarse con los términos de “memoria a corto plazo” y “memoria a largo plazo”. En la actualidad, ambos enfoques, el de la teoría de sistemas y el neurofisiológico, coinciden en señalar la casi segura existencia de los dos tipos de memoria.

Esquema 9.2

La memoria humana: enfoque sistémico.



- **Memoria a corto plazo.** Este tipo de memoria se da cuando se establecen las pautas de los recuerdos, aunque aún no se encuentren afianzadas. A la memoria a corto plazo también se le ha denominado memoria primaria, memoria inmediata o memoria de trabajo, dando a entender, con los últimos dos nombres, las características y función que desempeña para el individuo. A la memoria a corto plazo se le ha equiparado con la consciencia. Los estudios realizados sobre esta memoria indican que cualquier elemento codificado, como una palabra, durará menos de medio minuto en la memoria a corto plazo si no es repetido. Para que los contenidos se mantengan vivos en ella, deben ser repasados incesantemente, dando tiempo a que se consoliden de una vez por todas en la memoria a largo plazo. Este reciclar los elementos tiene su soporte fisiológico a nivel neuronal. El proceso de repasar cubre dos funciones principales: mantener los contenidos que se habrán de memorizar en un primer plano, permitiendo que retornen frescos y sin fragmentos olvidados, y permitir que exista el tiempo necesario para que puedan ser almacenados en la memoria a largo plazo. En la medida en que cierto contenido es mantenido por re-ensayos en la memoria a corto plazo, éste tendrá más probabilidades de ser recordado posteriormente y con la mayor nitidez posible. Sobre la forma en que los contenidos de la memoria a corto plazo son almacenados en la de largo plazo, no existe aún un acuerdo definitivo entre los psicólogos que han estudiado este campo.

Figura 9.1

En la memoria a largo plazo se almacenan los recuerdos más remotos, como los de nuestra niñez.

- **Memoria a largo plazo.** Una vez que los recuerdos son mantenidos en la memoria a corto plazo y se ha permitido que transcurra el tiempo suficiente para que se busque su consolidación, son transferidos a la memoria a largo plazo, donde quedarán guardados en forma permanente. La memoria a largo plazo conserva todos aquellos recuerdos que pasan al preconsciente por una simple decisión de la voluntad, así como los que permanecen en el inconsciente y que requieren de técnicas especiales para poder ser recuperados. La percepción utiliza los recuerdos de la memoria a largo plazo para interpretar las nuevas sensaciones que llegan hasta nuestra mente (véase la figura 9.1).

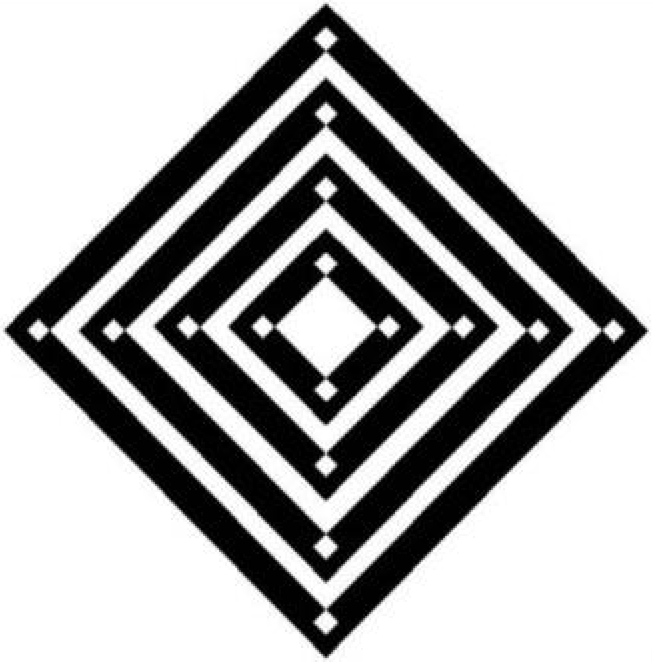
Tipos de memoria por su contenido

En la memoria es posible establecer una clasificación no sólo por el nivel de afianzamiento de la información, sino también por su tipo. Aunque no existe una taxonomía universalmente aceptada, la propuesta por Luria es una de las más extendidas. De los seis tipos de memoria diferenciados por el autor, y que revisaremos a continuación, los cuatro primeros mantienen un orden entre sí, en el que la complejidad del funcionamiento de cada modalidad es gradualmente mayor:

- **Imágenes sucesivas.** Se trata de la forma más elemental de la memoria sensorial. Consiste en la persistencia de las sensaciones en los órganos receptores, es decir, que una imagen, por sus características propias, es capaz de provocar inmediatamente después de su desaparición (en forma sucesiva) otra imagen diferente de sí misma. Por ejemplo, si miras fijamente un cuadro de color rojo muy intenso durante 15 segundos, al retirarlo y poner inmediatamente tu vista sobre una hoja de papel blanco, la figura se mantendrá, aunque ahora con un color azul-verdoso. Si te encuentras en un cuarto totalmente oscuro y proyectas una luz muy intensa de manera directa sobre tus ojos durante cinco segundos y después la haces desaparecer en forma repentina, en tus ojos mantendrás parte de tal estímulo. Algo similar ocurre cuando vas a una disco y la música se encuentra sonando continuamente a todo volumen; después de salir del lugar es posible que en tus oídos sientas todavía las percusiones que le servían de fondo. Esta memoria no es regulable por la voluntad y participan en ella solamente las células de los órganos receptores (véase el esquema 9.3).

Esquema 9.3

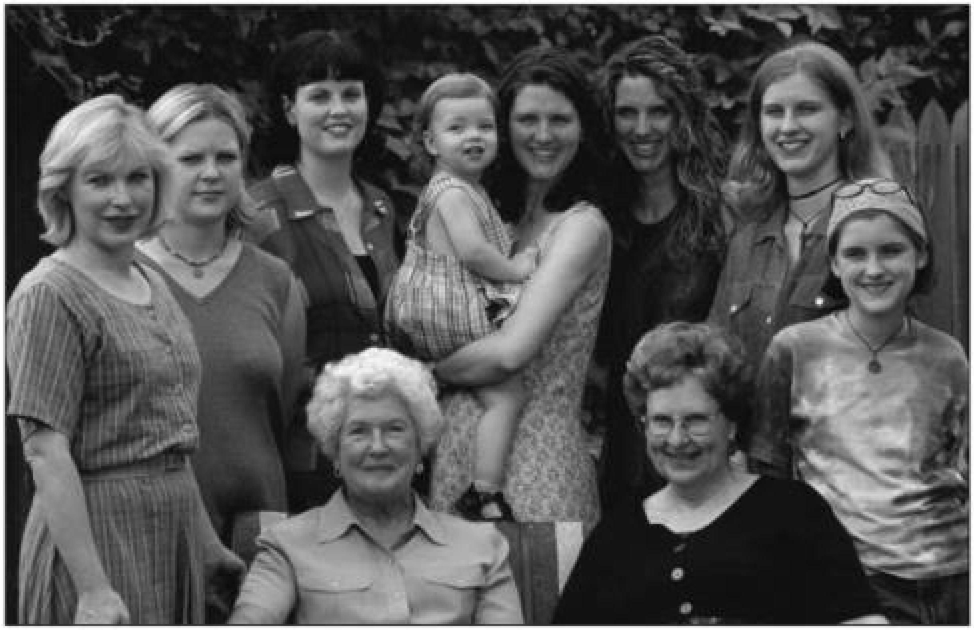
Imágenes sucesivas.



Observa durante 30 segundos el centro de esta figura manteniendo tu vista relajada. Inmediatamente después, siguiendo con la vista relajada, vuelve tu mirada hacia una superficie blanca. Descubrirás que la imagen de esta figura persiste durante unos segundos.

- **Imágenes gráficas.** También llamada de imágenes eidéticas, no es común encontrarla en todas las personas, sino solamente en algunas cuantas que parecen favorecidas con lo que pudiéramos denominar "memoria fotográfica". La memoria de imágenes gráficas se presenta con mayor frecuencia en la infancia y en la adolescencia, disminuyendo la probabilidad de manifestarse en los adultos. Quienes han podido desarrollar este tipo de memoria son capaces de recordar hasta los más mínimos detalles de una escena compleja. Pongamos por caso que obtenemos una fotografía de un parque en el cual existe un tianguis: si mostramos la imagen a dos personas, una con memoria eidética desarrollada y otra sin ella, podremos preguntar a ambas, una hora después de desaparecido el estímulo, la descripción de la escena, encontrando que quien posee memoria de imágenes gráficas es capaz de describir hasta los mínimos detalles, mientras que la otra persona difícilmente recordará parte de ellos. Este tipo de memoria implica la participación de algunos mecanismos del sistema nervioso central, por lo que resulta más compleja que la otra. Se distingue de la anterior porque las imágenes subsisten sin perder su nitidez y pueden ser evocadas a voluntad, aun después de periodos prolongados. Prueba tu memoria de imágenes eidéticas observando durante un minuto el esquema 9.4, y trata de recordarlo una hora, un día y una semana después.
- **Imágenes de representación.** También llamada memoria semántica, puede ser considerada como la memoria de la representación de los conceptos, ya que se refiere a las representaciones en imágenes de todo aquello que conocemos.

Esquema 9.4



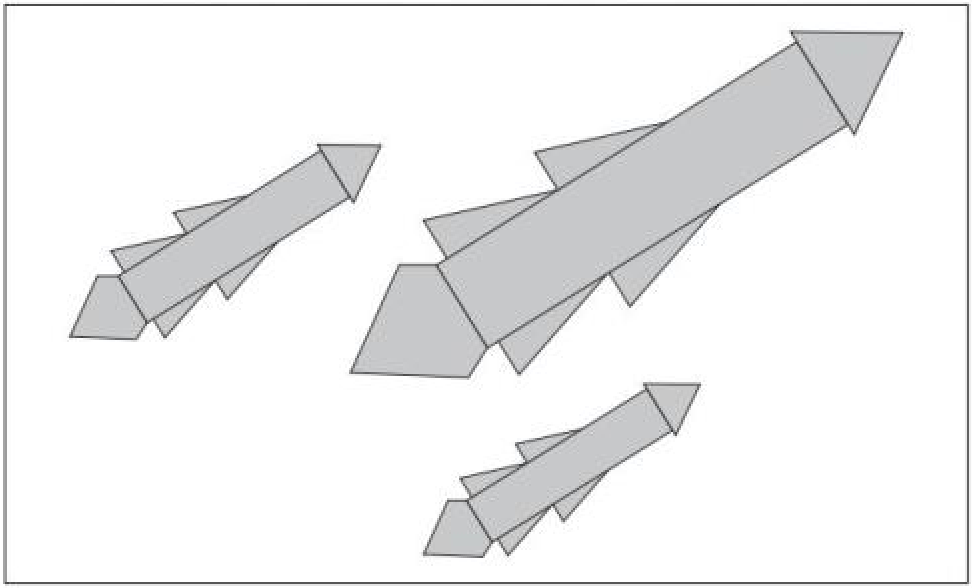
Imágenes eidéticas. Trata de memorizar esta escena durante un minuto, y después descríbela tan detalladamente como puedas.

Estas imágenes son menos nítidas que las anteriores y pareciera más difícil precisar sus contornos. Sin embargo, la memoria de representación es mucho más compleja que la precedente. Trata de traer a tu mente el recuerdo de lo que es una "lancha"; posiblemente te resulte difícil mantener en tu consciente sus contornos o identificar sus dimensiones y características, tales como la proporción del motor con respecto a su tamaño general, el número de asientos que contiene o el lugar exacto en que se encuentra pintado su nombre. No obstante, puedes darte cuenta de su complejidad como recuerdo, porque no sólo has sido capaz de identificar que las lanchas pueden tener motor, asientos y un nombre, sino que se desplazan en el agua, que posiblemente has viajado en una, que existen de diferentes tamaños, colores, formas y materiales, así como recordar su balanceo en el agua, el ruido del motor y quizás hasta hayas conectado con ella el olor del mar y la sensación de la brisa al tocar tu cara; incluso, asocias con esta imagen la escritura de la palabra "lancha" y el sonido con que se pronuncia. Indudablemente estos recuerdos son más complejos. Analiza el esquema 9.5 y descubre las representaciones que evoca de tu memoria.

- **Memoria discursiva.** El hombre almacena las representaciones, pero también la forma en que discurren. Es capaz de establecer asociaciones entre complejas cadenas de conceptos, además de enjuiciarlas con los mismos contenidos que posee en su memoria. Tú eres capaz de leer una buena novela o ver un programa de televisión interesante y al día siguiente puedes relatar la trama, aunque no poseas la facultad de recordar textualmente lo que leíste u observaste. Tu memoria ha sido capaz de almacenar algo más com-

Esquema 9.5

Imágenes de representación. ¿Cuántas cosas puedes relacionar con este estímulo?



plejo que las meras representaciones de los objetos, ha conservado las ideas en torno a ellas. Tu memoria discursiva, o memoria episódica, te ayuda a estructurar de manera casi automática el lenguaje con que te expresas, sin necesidad de hacer interrupciones a cada palabra para identificar si el significado aislado, el que adquiere en conjunto y la posición que le asignas dentro de cada frase es la adecuada. Tu memoria discursiva te permite esto, así como la posibilidad de identificar todas aquellas ideas que los demás te transmiten (véase la figura 9.2). Consulta el esquema 9.6 y trata de relacionar los títulos de las películas con la temática propia de cada una.

- **Memoria emocional.** Trata de recordar el acontecimiento más angustiante que te haya tocado vivir. Concéntrate y pon en tu mente cada una de las circunstancias que rodearon esa situación. Verás cómo eres capaz de experimentar nuevamente, aunque de una manera muy atenuada, las mismas emociones que sentiste en aquel entonces. Tu memoria emocional es capaz de mantener almacenadas esas experiencias junto con las sensaciones físicas y psicológicas que las acompañaron. A las representaciones, organizadas discursivamente, se añaden emociones y sentimientos. Es claro que no sólo los acontecimientos angustiosos, sino los placenteros, dolorosos o de cualquier otro matiz emocional, son almacenados en ella. La terapia racional emotiva ha destacado la importancia de esta memoria en las percepciones posteriores a los acontecimientos que las suscitan, demostrando la forma en que tales recuerdos emotivos afectan la interpretación, racional y afectiva, que damos a nuevos hechos que se presentan en nuestra vida. Si al conocer a una persona se experimenta un sentimiento de rechazo hacia ella, los encuentros posteriores evocarán tales sentimientos, mismos que tenderán a influir en la conducta y en los juicios valorativos sobre tal individuo.

Figura 9.2

En nuestros estudios usamos la memoria discursiva.

Esquema 9.6

Memoria discursiva.

Relaciona argumentos y títulos de películas. Pon a prueba tu memoria:

Películas	**Argumentos**
• Harry Potter	• Un anillo concede los más grandes poderes
• El señor de los anillos	• Aventuras de un superhéroe
• Titanic	• Relata el hundimiento de un trasatlántico y una historia de amor
• El hombre araña	• Un niño descubre que es uno de los brujos más poderosos

- **Memoria motriz.** ¿Sabes manejar automóvil, escribir a máquina o soldar con arcovoltaico? Muchas de nuestras habilidades manuales se han convertido en hábitos que ejecutamos de forma automática. Nuestra memoria motriz, llamada también memoria de procedimiento, nos permite recordar los movimientos de los diferentes músculos que nos facilitan el desempeño de cualquier habilidad. Un arquero olímpico, que ha ensayado durante años, ha luchado por establecer en su memoria motriz los recuerdos de los movimientos más finos que le permiten equilibrar el peso del arco y de la flecha, así como lograr la inclinación conveniente de sus brazos, la tensión de la cuerda y cientos de elementos que al momento de la competencia seguro serán evocados. En la memoria motriz no participan necesariamente las otras formas de esta facultad. Basta con que pensemos en la acción de caminar: para hacerlo no requieres estar recordando conceptualmente que tienes que mover ciertos músculos que adelantarán la pierna derecha, mientras accionas otros que te mantendrán en equilibrio en un solo pie: simplemente caminas (véase la figura 9.3).

Figura 9.3

Los movimientos de esta capturista son registrados automáticamente en su memoria motriz.

Mediciones de la memoria

Algunas personas confunden la memoria con la inteligencia, y cuando conocen a alguien que ha podido desarrollar la primera más allá de lo común, dicen que esa persona es muy inteligente. Los estudios sobre la memoria han puesto en evidencia que un buen mnemonista no necesariamente es un sobredotado en inteligencia. Las mediciones de la inteligencia han seguido una vertiente distinta a las de la memoria, misma que se estudia de acuerdo con las siguientes variables:

- **Recuerdo.** Cuando se emplea esta variable, el sujeto experimental debe demostrar que es capaz de recordar lo que ha aprendido sin contar con el apoyo de ningún estímulo o clave que lo oriente en la tarea. Por ejemplo, se pide a la persona que memorice una poesía con rima perfecta y al final se realiza un ensayo de prueba en el que el sujeto debe recordar el texto memorizado.
- **Reproducción.** Supongamos que un individuo recibe instrucciones de aprender la secuencia en que acontece una historia; para ello se le presenta una serie de cuadros con un orden determinado. Después de que la labor de memorización ha concluido, los cuadros que representan la secuencia son mezclados aleatoriamente y se solicita al sujeto que los reordene tomando como base la secuencia original con que le fueron presentados.

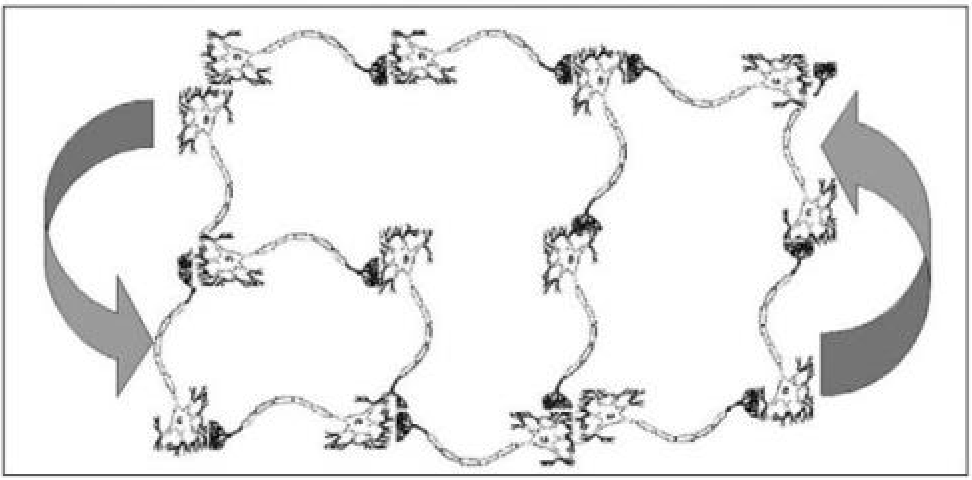
- **Reconocimiento.** Seguramente en tu vida escolar has resuelto exámenes de opción múltiple. Ellos son un clásico ejemplo de la medición mediante reconocimiento. Con esta medida, el sujeto recibe instrucciones para identificar, de entre una variedad de estímulos o situaciones, cuál fue el que aprendió originalmente, discriminándolo de los que no fueron elegidos como elementos del aprendizaje.
- **Reaprendizaje.** En este tipo de estudios se solicita a la persona que aprenda cierto texto y una vez conseguido, se deja transcurrir un periodo considerable en el que es de suponerse que actúe el olvido. Después de dicho lapso se solicita a la misma persona que trate de reaprender el mismo pasaje, verificando el número de ensayos o la cantidad de tiempo necesarios para conseguirlo.

La memoria a corto plazo

La memoria a corto plazo requiere de la repetición para mantener vivos los recuerdos. Trata de recordar esta frase por lo menos durante tres minutos: "En el triatlón los deportistas compiten en esgrima, equitación y carrera". Seguramente te darás cuenta de que si no la repites mentalmente a lo largo de ese tiempo, la frase se borrará de tu memoria. Cada repetición que tú realizas, se corresponde con una nueva serie de impulsos nerviosos que viajan entre un grupo de neuronas específicas, como si se tratara de un circuito que se repite una y otra vez, tantas como repeticiones mentales o subvocales de la frase realices. Los estudios neurofisiológicos indican que tales circuitos, llamados reverberantes (véase el esquema 9.7) son los que sirven de soporte a dicha actividad de tu mente. Si tales

Esquema 9.7

Circuitos reverberantes. Memoria a corto plazo.



repeticiones no ocurren, la memorización no sucede. Para que algo sea recordado se requiere de cierto lapso de tiempo, en el cual la memoria a corto plazo actúa dando oportunidad para que se generen los cambios necesarios para la consolidación de los recuerdos en la memoria a largo plazo.

Algunas investigaciones, entre las que destacan las de Lorente de No y McCulloch, sugieren que cuando los impulsos nerviosos correspondientes a un recuerdo son captados por una neurona o un grupo de ellas, éstos se mantienen manifestándose rítmicamente aun después de que el estímulo que los produjo ha desaparecido. De hecho parecen haberse identificado zonas específicas de la corteza cerebral que permiten que la excitación circule durante cierto tiempo en circuitos cerrados específicos. La transmisión sináptica de los impulsos nerviosos se realiza bioquímicamente, lo que implica que la memoria a corto plazo no sólo consiste en la transmisión de energía eléctrica a través de circuitos, como lo hace la energía que fluye en tu casa hasta los focos o aparatos eléctricos. A diferencia de ella, las reacciones bioquímicas necesarias para la transmisión de la excitación pueden ser alteradas mediante el uso de sustancias químicas, la cantidad de oxígeno disponible en la sangre y las características propias del metabolismo de cada persona, lo que afecta el proceso de la memoria.

Siguiendo con esta línea de investigaciones sobre la memoria a corto plazo, Luria postuló la existencia de ciertas estructuras más complejas que los circuitos neuronales, que consisten en verdaderas "redes neurales" en las que funcionan los circuitos reverberadores estables de la excitación, lo que fortalece aún más la teoría de que existe una base fisiológica para la operación de este tipo de memoria.

En el año 2000, la escuela de Medicina de la Universidad de Harvard reportó el sorprendente hallazgo de dos investigadores del Cold Spring Harbor Laboratory, Karel Svododa y Bernardo Sabatini, quienes mediante el uso de un novedoso microscopio (de dos fotones) fueron capaces de localizar unos "canales de calcio" en las sinapsis que unen el axón de una neurona con las dendritas de otra. Los canales de calcio son puertas de entrada que se abren en respuesta a la estimulación eléctrica y permiten al calcio fluir hacia el interior de las dendritas. A su vez, el calcio dispara eventos bioquímicos en la terminal neuronal, los que modifican la fortaleza sináptica y codifican los recuerdos.

Descubrieron que existen por lo menos seis variedades de canales de calcio presentes en las espinas de las dendritas, cada uno con diferentes propiedades. Estos autores demostraron que un tipo específico de canal de calcio (el tipo R) es el único responsable del influjo de calcio que observaron y que actúa como los programas de las computadoras, en que un simple comando puede generar una respuesta positiva, identificada con el uno, o una respuesta negativa, identificada con el cero. Cuando un potencial de acción causa la apertura de un canal de calcio es un uno, y cuando falla en hacerlo es un cero.

Es este fluir del calcio de neurona en neurona lo que permite que sus dendritas se abran y circule a través de ellas la información que estamos deseando almacenar y que durante la memoria a corto plazo se recicla incesantemente a través de los circuitos neuronales.

Como podrás deducir de los párrafos precedentes, cuando una persona se encuentra muy fatigada o su metabolismo es alterado de alguna manera, el funcionamiento de la memoria sufre algunos cambios que pueden incidir en una incapacidad para almacenar los contenidos deseados.

Algunas sustancias estimulantes pueden facilitar el proceso de almacenamiento y otras, como los depresivos, lo pueden inhibir. Pero independientemente de ellas, hay condiciones fisiológicas que facilitan la adquisición de recuerdos. El ejercicio dosificado de manera adecuada, que es capaz de provocar una mejor oxigenación del cuerpo y de provocar una mejor irrigación sanguínea, es un elemento facilitador para la adquisición.

Las comidas excesivamente pesadas demandan que la sangre disponible se oriente de preferencia hacia el tracto digestivo, lo que también actuará en perjuicio de la memoria a corto plazo. El alcohol tiene un efecto inhibitorio sobre el sistema nervioso, por lo cual afecta de igual forma la memorización. El tabaco disminuye la cantidad de oxígeno en la sangre, lo que también tiene un efecto nocivo sobre el almacenamiento. Si en tus estudios deseas facilitar a tu organismo la adquisición de nuevos contenidos, trata de evitar dichos factores.

La memoria a largo plazo

Como es claro en este momento, la memoria a corto plazo no nos garantiza que los recuerdos permanezcan en nuestra mente, sino que es necesaria la participación de la memoria a largo plazo para que consigamos la consolidación de los mismos.

Los circuitos reverberadores de la memoria a corto plazo y la transmisión rítmica de los impulsos nerviosos a través de ellos y de las redes neurales, con su operación, permiten el tiempo suficiente para que en el interior de cada neurona se generen los cambios necesarios para el almacenamiento definitivo de los recuerdos.

Desde 1959 fue posible identificar algunos cambios producidos en los núcleos y en las mitocondrias de las células nerviosas como resultado de las estimulaciones nerviosas. Los impulsos nerviosos provocan los cambios bioquímicos que permiten la transmisión sináptica, pero también ciertas modificaciones en la estructura del ácido ribonucleico (ARN). En ese año, el sueco Holger comprobó que todo estímulo de las células nerviosas conlleva una elevación en el contenido de ácido ribonucleico aunque, en contraparte, la ausencia prolongada del primero provoca una disminución en el segundo.

Investigaciones posteriores coinciden en señalar que tales cambios estructurales del ARN son específicos, por lo que pueden ser considerados como la base bioquímica de la memoria. Incluso se ha llegado a calcular el número de posibles cambios en el ARN, los que podrían llegar a ser del orden de 1,000,000,000,000,000,000,000 (o sea, mil trillones de combinaciones posibles), lo que garantizaría una enorme capacidad de almacenamiento de recuerdos.

Otras investigaciones señalan la posibilidad de que la memoria a largo plazo cuente con un sustrato anatómico además de este soporte bioquímico. Se ha podido observar que las neuronas son capaces de generar nuevas dendritas que permiten a su vez establecer nuevas conexiones entre neuronas previamente inconexas. Esta facultad de las células nerviosas ha hecho suponer que las neoconexiones dendríticas permiten relacionar los contenidos antes almacenados en la memoria con los recientemente adquiridos, facilitando de esta manera la operación de la memoria discursiva.

A finales del último año del siglo XX, Tsien publicó un estudio en el que señala que la memoria a largo plazo se crea a partir de cambios en la producción de proteínas en las células nerviosas. El proceso aparentemente sigue estos pasos:

a) Cierto recuerdo que ha sido adquirido por la persona, se encuentra circulando en la memoria a corto plazo, pasando de neurona en neurona con el apoyo de los canales de calcio.

b) Ese recuerdo, gracias a la acción específica de un gen, impacta los receptores llamados NMDA de las células nerviosas, los que actúan como "detectores de coincidencias". Dichos receptores reciben señales de células vecinas pero únicamente disparan una reacción cuando reciben dos señales muy cercanas en el tiempo. Esta característica permite al cerebro asociar dos estímulos sensoriales como, por ejemplo, una voz con una cara.

c) La reacción desencadenada por los receptores NMDA acaba generando una cascada de reacciones bioquímicas, incluyendo una mayor producción de proteínas.

d) Estas proteínas crean nuevas terminaciones de las neuronas, mismas que buscan conectarse con otras neuronas.

e) Son estos cambios en la estructura y en las conexiones de las neuronas los que almacenan los recuerdos a largo plazo.

El mismo Tsien descubrió que este mecanismo se inhibe si se ingieren algunos antibióticos, como aquellos que contienen doxyciclina. Por su parte, el mismo año, Stickgold y sus colegas encontraron que la gente que aprende una tarea específica no mejoró su desempeño cuando se le hizo una prueba el mismo día, pero lo mejoró significativamente después de una noche de sueño.

Todos estos asombrosos hallazgos aún no permiten establecer conclusiones definitivas sobre la operación de esta facultad, pues todavía quedan muchas dudas por resolverse como, por ejemplo, el mecanismo mediante el cual tales cambios en el ARN son reconocidos como recuerdos particulares al momento de la evocación, o la manera en que operan los mecanismos de defensa que inhiben el recuerdo de ciertos contenidos amenazantes para la misma persona, o la forma como ciertos aprendizajes bruscos son inmediatamente aprendidos y nunca olvidados, como el recuerdo de lo que se siente al recibir un choque eléctrico, que se aprende con una sola experiencia menor a un segundo, etcétera.

El olvido y otras alteraciones

La experiencia cotidiana nos muestra que la memoria no siempre funciona como quisiéramos. El proceso de fijación, almacenamiento y evocación suele sufrir ciertas desviaciones que afectan alguno de estos pasos, impidiendo el desarrollo del proceso. Entre las alteraciones no solamente se encuentran aquellas que pudiéramos catalogar como olvido, sino también los llamados delirios, que por sus características corresponden a auténticas patologías.

El olvido

Figura 9.4

Nuestros recuerdos se acompañan de emociones.

Aparentemente opuesto a la función de la memoria, el olvido pudiera parecer a primera vista como una ineficiencia de esta facultad. Sin embargo, el olvido es más que ello; es un proceso complementario a la memoria, ya que resultaría imposible registrar contenidos para ser almacenados sin depurar, reorganizar o simplificar tales recuerdos.

El olvido permite un uso más eficiente de los recuerdos, ya que nos facilita desechar mucha información irrelevante en momentos diferentes (véase la figura 9.4).

Pongamos por caso que en este momento recuerdas casi todos de los nombres de los compañeros de tu salón de clases, de la misma manera que lo hacías tiempo atrás con los compañeros del tercer año de secundaria. ¿Pero aún recuerdas sus nombres en la misma extensión y claridad con que lo haces con tus compañeros actuales? Si no fuera por la acción del olvido, el volumen de información acumulada a través de los años haría que todos los elementos se confundieran e impidieran al consciente su manejo.

El olvido se presenta tanto en la memoria a corto plazo como en la memoria a largo plazo. En la memoria a corto plazo basta con dejar de repasar el material que se habrá de memorizar, abreviando la reverberancia de los impulsos nerviosos, para que se genere el olvido ya que, de esta forma, no se consigue el tiempo suficiente para que se generen los cambios en el RNA. Al no existir la posibilidad de almacenar los recuerdos en la memoria a largo plazo, éstos se olvidan. Una opción para provocar el olvido en la memoria a corto plazo consiste en distraer la atención y enfocarla hacia otros contenidos distintos, generando una competencia por el espacio en el consciente, lo que provoca una exclusión del material previamente captado.

En la memoria a largo plazo, el olvido puede presentarse en tres momentos diferentes: al codificarse, durante el almacenamiento y en la evocación. Trata de recordar el rostro de una amiga a la que quieras mucho; te darás cuenta de que es difícil evocar hasta el último detalle de su cara, y habrá varios elementos que solamente se presentan un tanto difusos. Quizá puedas enfocar tu atención en su sonrisa y en sus ojos, pero permanecerán en la penumbra varios rasgos, como sus orejas o la textura de su piel o el color de sus dientes, etc. Nuestra memoria no almacena todos los detalles de los estímulos que percibimos, sino sólo aquellos que parecen suficientes para lograr un reconocimiento exitoso del recuerdo al momento de la evocación. Inténtalo con cualquier estímulo y notarás que sucede lo mismo. Los elementos que recuerdas son únicamente los indispensables, dejando en el olvido muchos otros que parecen de poca trascendencia para el reconocimiento. Esto significa que al momento de codificar la información, en las modificaciones del ARN se produce una depuración de la misma.

Durante el almacenamiento, el tiempo y el desuso de los recuerdos actúan de manera casi determinante en la manifestación del olvido. Es casi seguro que ahora no recuerdes qué hiciste el último día de clases del quinto año de primaria, simplemente porque esos recuerdos han dejado de emplearse y por tanto llegan a olvidarse. El número de cuenta o de alumno con que te identificas en tu salón de clases, si lo utilizas con cierta frecuencia para la realización de trámites o para que los maestros te identifiquen con mayor facilidad, indudablemente se encontrará en tu mente de manera mucho más accesible. Sin embargo, aún no es muy claro cómo ocurre este "decaimiento" de la información almacenada, pues aunque no es posible recordar mediante los métodos habituales una buena parte de ella, la acción de la hipnosis y de la asociación libre es capaz de traernos al consciente recuerdos que pensábamos definitivamente olvidados. Hay quien sugiere que una vez aprendido algo y mientras no ocurra un daño anatómico o fisiológico, ningún recuerdo se pierde de la memoria. El tema aún está en discusión.

En la fase de evocación el olvido también actúa provocado por dos fenómenos diferentes: la interferencia entre recuerdos y la extensión de los que es necesario emplear para solucionar algún problema. La interferencia entre recuerdos pudiera también considerarse como un caso de transferencia negativa del aprendizaje, en la que un recuerdo antes almacenado es difícil de evocar con precisión debido a la acción de un nuevo recuerdo que lo torna confuso. Piensa en tu memorización de fórmulas de física. Algunas de ellas son similares y frecuentemente son difíciles de recordar porque se confunden unas con otras e, incluso, podemos llegar a olvidar varias de ellas, recordando sólo a su similar. La extensión del material requerido para la resolución de algún problema también provoca olvido.

Amnesia y delirios de la memoria

Las amnesias son pérdidas de la memoria provocadas por golpes o traumatismos en el cerebro, descargas eléctricas en este órgano, enfermedades, experiencias emocionales muy intensas, cirugía, drogas o terapia electroconvulsiva. Estudios psicoanalíticos han puesto en claro que algunas de las deficiencias de la memoria son provocadas por los mecanismos de defensa de la mente de la persona, que prefiere almacenar en el inconsciente ciertos acontecimientos y los mantiene reprimidos, como si hubieran sido totalmente olvidados.

Lean Filoux distingue a las amnesias de otros tipos de delirios de la memoria. Para él, las amnesias se pueden clasificar en sensorio–motrices y psicopáticas. Entre las primeras ubica a las apraxias, que Lhermitte definiera como "perturbación caracterizada por la imposibilidad de ejecutar, al serles ordenados, movimientos adaptados a un fin, mientras que las funciones intelectuales, motrices elementales, sensitivo-sensoriales están intactas". Encontramos un ejemplo de ellas en las personas que por un fenómeno amnésico olvidan cómo manejar un automóvil, cómo esquiar o realizar cualquier otra actividad motriz.

Las agnosias son perturbaciones de la memoria, al mismo tiempo que lo son de la percepción, como explicaría Delay: "la percepción se encuentra reducida entonces a lo que la sensación le aporta: el enfermo oye, pero no reconoce lo que oye". Es decir que este tipo de amnesia se presenta en la memoria a largo plazo, posiblemente en la memoria semántica, provocando una incapacidad de reconocer los estímulos que son captados por los receptores sensoriales.

Las amnesias de fijación o anterógradas consisten en la incapacidad de fijar nuevos recuerdos en la memoria, en contraste con la adecuada evocación de los recuerdos previamente almacenados; este padecimiento es frecuente en personas seniles.

En las amnesias de rememoración o retrógradas los recuerdos que ya habían sido almacenados y evocados en situaciones precedentes, no pueden ser recordados. Se han podido distinguir, dentro de este tipo, las amnesias lagunares (relativas a un periodo determinado de la vida de la persona); las electivas (las que se refieren a un orden de ideas determinado, acontecimiento o persona en particular) y las progresivas (que avanzan afectando más y más recuerdos conforme pasa el tiempo).

Aunque no existe un consenso sobre los delirios de la memoria, podemos citar tres de ellos como los más comunes: la hipermnesia, que consiste en una evocación de muchísimos recuerdos que se agolpan en la mente, sin orden y sin adaptación; la ecmnesia, en la que el pasado es tomado como el presente; y la paramnesia, también llamada falso reconocimiento, que consiste en que el presente es tomado como un hecho ya sucedido con anterioridad.

Estos estados delirantes se presentan frecuentemente asociados con ciertas enfermedades mentales, aunque en ocasiones pueden ocurrir en personas sanas. Ante situaciones de mucha presión hay personas que reviven con gran intensidad los conflictos o problemas que dieron lugar a las mismas, pero son incapaces de hacerlo en forma ordenada, sino que los recuerdos se abalanzan sobre su mente generando una sensación de ansiedad en la que no es posible establecer con claridad qué es lo que realmente provoca su angustia. Es el caso de la hipermnesia. La ecmnesia es la menos común en las personas sanas; sin embargo, se manifiesta como una confusión de la persona acerca de acontecimientos anteriores que cree estar viviendo en ese mismo momento. Las tensiones emocionales son capaces de suscitarla. En cuanto a la paramnesia, existen personas que creen "haber vivido ya esta misma situación o haberla soñado o experimentado", en una especie de premonición, cuando lo que en realidad sucede es que su memoria está dando como un hecho pasado lo que apenas está fijando.

APLICACIÓN DE LO ESTUDIADO EN EL CAPÍTULO

- Realiza este ejercicio con ocho de tus compañeros. Cada uno deberá elaborar una serie de siete dígitos. Coordínense para que uno a la vez lea sus dígitos a los siete restantes, dando un lapso de un segundo entre dígito y dígito; al terminar la lectura de cada serie pide a tus compañeros que escriban los números que recuerdan. Repite el ejercicio, pero ahora con series de tres dígitos. Y, finalmente, repítelo una vez más con series de 10 dígitos cada una. Al concluir comenta con tus compañeros qué factores facilitaron o dificultaron su memorización.
- Con tres de tus compañeros elabora una serie de cinco sugerencias que puedan servir a estudiantes de preparatoria para facilitar la memorización de fórmulas químicas.
- Prepara en tu reproductor de discos o de casetes una canción que te agrade mucho cantar, pero antes de encender el aparato repite mentalmente durante tres veces los datos en letra cursiva que aparecen al final de esta actividad, y en cuanto acabes de hacerlo, enciende la música y ponte a cantar concentrándote en la letra. Al término de la canción, sin leer, trata de recordar dichos datos y analiza tu experiencia de memorización: *Cuitláhuac sucedió a Moctezuma en el trono de los aztecas y buscó aliarse con Tlaxcala y Michoacán.*
- Vuelve a realizar el ejercicio del párrafo anterior, pero en esta ocasión repite los datos 10 veces antes de poner la música y analiza nuevamente tu experiencia de memorización: *Iztapalapa, Chalco, Azcapotzalco, Tacuba, Xochimilco y Cuernavaca cayeron en poder de los españoles.*
- Analiza junto con tus compañeros de clase cada una de las materias que estudias en el actual semestre y trata de clasificarlas según el tipo de memoria que se privilegia en ellas. (Memoria sensorial, eidética, semántica, episódica, emotiva o de procedimiento.) Igualmente clasifiquen a sus profesores según el tipo de memoria que cada uno de ellos emplea, sobre todo al impartir las clases.
- Investiga qué otras técnicas existen para facilitar la memorización y planea ejercicios en los que puedas probar su efectividad.

PARA BENEFICIAR TU VIDA

Las estrategias para un funcionamiento más eficiente de la memoria recomendadas por Murray West, M.Ed. y Jordan Grafman, Ph.D., son las siguientes:

1. **PONER ATENCIÓN**
   Es el simple hecho de poner atención intencional sobre las cosas que se están haciendo. Quizá te haya sucedido que no recuerdas dónde dejaste tus llaves. El ejercicio es simple: pon atención, detente, mira, escucha. Verás cómo no te toma más de unos segundos recordar en dónde dejaste tus llaves.

2. **ENSAYA – REPITE**
   La información debe ser repetida para lograr que se posicione adecuadamente en la memoria a largo plazo. Si por ejemplo, al estarte bañando se te ocurre un tema del que quisieras platicar con tu novio, pero no tienes en dónde escribir, ¿qué harías? El ejercicio es simple: repítete a ti misma la idea sobre la que quieres conversar. Puede ser que en esa ocasión se te olvide usar el champú o el acondicionador, pero seguramente recordarás la idea.

3. **FRAGMENTA**
   Se trata de una estrategia de ensayo. Mucha gente recuerda con más facilidad pequeños fragmentos de información. Por ejemplo, cuando quieres recordar un número telefónico de 10 dígitos. El ejercicio puede ser: si el número telefónico es 3013661755 lo puedes recordar fácilmente como 301 366 1755. Tres fragmentos en lugar de diez.

4. **USA PISTAS**

   Hay dos estrategias que se pueden usar aquí. La elaboración visual consiste en crear una fotografía instantánea para ayudar a mejorar la memoria. Por ejemplo, si estás fuera de casa y quieres recordar hacer una llamada cuando regreses a ella, ejercítate así: además de repetirlo crea una imagen visual que esté asociada con un objeto que te sea muy familiar. Puedes visualizar el teléfono colgando de la puerta de entrada. Así, cuando regreses a casa, al mirar la puerta de entrada recordarás la imagen del teléfono colgando y por tanto te acordarás de hacer la llamada.

   La otra opción es una elaboración verbal, como la comentada al inicio de este capítulo.

5. **ORGANÍZATE**

   Una vez que tengas lugares fijos para las medicinas, los números telefónicos importantes, los documentos valiosos, las herramientas útiles, las llaves, carteras, anteojos, etc., disminuirás las frustraciones por no encontrar las cosas cuando las necesitas. Por ejemplo, si necesitas tomar diferentes medicinas en distintos lugares y a diferente hora, haz una lista de las mismas según el horario y lugar en que deben ser tomadas; las que se toman antes, durante o después de los alimentos pueden ser guardadas en la cocina, otras las puedes poner en tu escritorio, etcétera.

6. **USA TU "SERES"**

   SERES es un ejercicio de memoria y aprendizaje diseñado para organizar el material escrito en el que hay mucho texto, como al usar el cajero automático, la reproductora de vídeos, o una póliza de seguro.

   "S" quiere decir: **s**ondea cuáles son los puntos principales que contiene.

   "E" sugiere que **e**labores preguntas sobre los puntos principales de lo que debes aprender haciendo preguntas sobre ellos.

   "R" indica que debes **r**epasar otra vez el material para responder a las preguntas que te hiciste previamente.

   "E" porque debes **e**studiar y comprender las respuestas a las preguntas relacionadas con las ideas centrales.

   "S" implica **s**upervisar tu memorización para asegurarte de que comprendes las respuestas.

7. **INCREMENTA EL USO DE APOYOS EXTERNOS**

   Todos usamos apoyos externos, pero ¿realmente los explotamos en su máxima capacidad? Probablemente no. ¿Quién no ha dicho: olvidé tomar nota? Utiliza agenda, libretas de notas, relojes con alarma, etc. También usa recordatorios simbólicos, como un hilo atado a un dedo. Usa tu imaginación e inventa apoyos externos para tu memoria.

RESUMEN

- La memoria es la función psíquica que consiste en fijar, conservar, reproducir, reconocer y localizar estados de consciencia adquiridos anteriormente.
- En la memoria se distinguen las fases de fijación, conservación, evocación, localización y reconocimiento. Entre ellas existen una de codificación y una de decodificación.
- Según su duración, la memoria se clasifica en la de corto plazo y de largo plazo.
- Por la variedad de contenidos que es capaz de almacenar, la memoria puede ser: de imágenes sucesivas, de gráficas, de representación, discursiva, emocional y motriz.
- Las variables que se emplean comúnmente en los experimentos para medir la memoria son el recuerdo, la reproducción, el reconocimiento y el reaprendizaje.
- La memoria a corto plazo opera mediante circuitos neuronales en los que existe una reverberación del impulso nervioso. Su duración no excede los 20 segundos.
- La memoria a largo plazo se basa en cambios en el ARN y en la generación de nuevas conexiones dendríticas en las neuronas.
- En la memoria a corto plazo el olvido fundamentalmente ocurre cuando no se consigue el tiempo necesario en la reverberación de los impulsos para permitir su consolidación. Mientras que, en la memoria a largo plazo, el olvido ocurre como consecuencia del mismo proceso de codificación, por problemas durante el almacenamiento o por interferencias en la evocación.

- Las amnesias más comunes son las apraxias, agnosias, anterógradas, retrógradas y progresivas.
- Entre los delirios de la memoria que más se han estudiado se encuentran la hipermnesia, la ecmnesia y la paramnesia.

AUTOEVALUACIÓN

De memoria

1. Define qué es la memoria.
2. Explica en qué consisten las fases o etapas de la memoria.
3. Con tus palabras describe el funcionamiento de la memoria a corto plazo y el de la memoria a largo plazo.

De integración

4. Explica dos situaciones en que la memoria dependa del proceso de atención y dos en que lo haga del proceso de percepción.
5. Un psicólogo afirmó que la imaginación no podría existir sin la memoria. ¿Cómo fundamentarías esta aseveración?
6. Explica por qué es posible que la memoria a corto plazo sea equiparable a la consciencia, tal como se menciona en la sección "Memoria a corto plazo".

De generalización

7. Siguiendo los mecanismos de la memoria y la forma en que opera el olvido, ¿qué le recomendarías a un amigo para olvidar a una novia que lo acaba de abandonar?
8. Menciona tres recomendaciones que darías a estudiantes de preparatoria para que memorizaran más fácilmente las etimologías grecolatinas.
9. ¿Qué recomendarías a un industrial que desea que sus trabajadores aprendan a manejar una nueva maquinaria?

PARA AMPLIAR LA INFORMACIÓN

Libros

- Para complementar el estudio de este capítulo es recomendable la lectura del texto de Luria: *Atención y memoria*, especialmente la segunda parte que es la relacionada con este tema. También puede resultar de tu interés el capítulo relativo a la memoria del libro de Linda Davidoff, *Introducción a la psicología*.

Internet

- En la red encontrarás múltiples páginas relacionadas con la memoria; sin embargo, la que te sugerimos a continuación cuenta con un vídeo realmente interesante: *http://www.exploratorium.edu/memory/index.html*

Cine comercial

- De la ya citada serie de películas producidas por el Discovery Channel acerca de El cerebro, te recomendamos especialmente *La prodigiosa memoria*.

CAPÍTULO 10

MOTIVACIÓN Y EMOCIÓN

OBJETIVO GENERAL

Serás capaz de identificar las características del proceso motivacional en el hombre, así como de describir cuáles son las emociones básicas y la forma en que ellas sirven al hombre para lograr una mejor interrelación con su ambiente social.

Los motivos del crimen

El prisionero había sido conducido a la celda después de su comparecencia ante el juez. Motivado por su curiosidad, un psicólogo, investigador de la UNAM, acudió a la prisión llevándose la impresión de que el homicida no se encontraba en el uso cabal de sus capacidades mentales; en otras palabras, suponía que se trataba de un enfermo mental.

Si no fuera así, cómo podía explicarse que Macario, un hombre aparentemente sano, que trabajaba en un pequeño taller mecánico en la colonia Del Valle, que nunca había demostrado agresividad incontrolada, de pronto llegara a su domicilio y, después de victimar a sus tres hijos y a su esposa embarazada, hubiera intentado suicidarse.

Con habilidad, el psicólogo logró entrevistarse con un primo que trabajaba para la policía judicial, y lo convenció de averiguar quiénes habían participado en su captura y lo apoyara en tratar de encontrarse con ellos, para resolver algunas preguntas inquietantes. Un hecho que incrementó su interés fue saber que, durante la detención, un policía había actuado con lujo de violencia en contra del multiasesino; esto aumentó su deseo de entrevistarlo. La tarea no fue sencilla pues, además de que su primo no contaba con las influencias necesarias para ayudarlo, su interés despertó fuertes suspicacias entre los policías.

Después de tres meses de insistencia y de conseguir la participación voluntaria del policía en su investigación, Anselmo, el psicólogo, logró su cometido. Acompañado de su primo, por si las dudas, se reunió con uno de los captores de Macario en su cubículo de investigación en Coyoacán.

Primero hubo que comentar sus intereses meramente académicos y dejar en claro que su primo también era policía y que lo que menos le interesaba era crear conflictos. Posteriormente comenzó la charla:

—Bueno, entrando en materia, ¿por qué piensas que mató a su familia? —preguntó Anselmo, sin más preámbulos.

— No!, mira, a nosotros no nos toca decir eso; el juez...

—Sí, ya sé que el juez es quien determina si se trata de un culpable o no, pero cuando ustedes lo agarraron, ¿qué impresión les dio?

— No! Otra vez no! ¿De qué se trata?, me quieres poner "un cuatro", pero no... —volvió a contestar el policía.

—Déjame explicarte, a mí me interesa investigar qué es lo que sucede en la mente de una persona, aparentemente normal, como para que de un momento a otro se transforme y actúe en forma tan violenta. Algo debe pasar en su cabeza que explique su comportamiento.

—Si lo que te interesa es saber por qué mató a sus hijos —interrumpió el judicial—, yo diría que seguro alguien le dijo que su "vieja" andaba con otro o que sus "chavos" no eran sus hijos y le han de haber metido esas ideas en la cabeza. Eso pasa muy seguido.

—¿En serio piensas que eso fue? —comentó Anselmo.

—Si no lo creyera en serio no estaríamos hablando...

— Perdóname, no dudo de tu palabra! Sólo que me sorprende lo que me estás diciendo.

—Sí, mira —retornó el policía—, si a ti te dicen que tu mujer te engaña, seguro que harías lo mismo. Yo lo he pensado y a veces creo que yo también lo haría.

—Pero hay mucha gente que descubre eso y no reacciona en forma violenta —dijo el psicólogo.

—Sí, los que tienen atole en las venas —casi gritó el judicial.

—¿También tendrán atole en las venas los que en una situación igual, sin agredir, corren a interponer una demanda de divorcio y luchan hasta lo último por conservar la custodia de sus hijos? —insistió Anselmo.

—La verdad es que nos enteramos que sí le habían dicho algo por el estilo y pues quién sabe, el caso es que si a mí me lo hacen, yo no respondo.

—Explícame un poco más tu respuesta.

—No hay nada que explicar, si encuentro a mi mujer con otro yo saco la pistola y a ver de a cómo nos toca...

—Sí, entiendo esa parte, lo que me gustaría es que me explicaras qué crees que sentirías si eso te pasara.

—¿Cómo me sentiría? Pues de la "patada", ¿de qué otra forma?

Sintiendo que ya había colocado al judicial en el punto donde le interesaba, Anselmo comenzó a dirigir sus preguntas con más precisión:

— Claro!, pero descríbeme un poco más cómo es ese "sentirse de la patada".

—Pues así, que te están viendo la cara, se burlan de ti.

—¿Tú piensas que la infidelidad conyugal es una burla?

—De ti, de tu hombría...

—¿Es como si una mujer engañara a su marido porque duda que sea lo suficientemente hombre para ella?

— Eso!, porque si no, ¿qué otra razón tendría para hacerlo? —expresó muy convencido el judicial.

—Exactamente eso es lo que quiero averiguar, tú dime —respondió el psicólogo.

—Yo digo que no hay más que eso —concluyó el policía.

—Si te he entendido hasta ahora, tú serías capaz de matar a tu mujer si ella te considerara poco hombre y te engañara. Ahora dime qué tan importante es la hombría, ¿lo es como para quitarle la vida a alguien?

—Pues... sí... es que si no te consideran lo suficientemente hombre es como si creyeran que no vales nada, o que no eres nadie.

—¿Entonces? Todo lo que eres, todo lo que vales, todo lo que haces, ¿tiene como objetivo ser más hombre?

— Momento!, yo no soy un macho como los de antes, ya vi hacia dónde me llevas.

—¿Eso crees? Yo sólo he repetido lo que tú estás diciendo.

—Pues sí, bueno, tal vez todavía yo tenga algo de macho de los de antes.

—Olvidemos la palabra macho por un rato. ¿Qué le sucede a alguien que no es capaz de ser valorado por su hombría?

—Que ni sus amigos lo respetarían, todos se burlarían de él y tal vez hasta tratarían de violarlo o hacerle algo así.

—Explícate un poco mejor...

—Si alguien no es lo suficientemente hombre, es un maricón y lo único que merece es ser violado por otros hombres. ¿Y qué más quieres perder?

—En tu opinión, si un hombre es violado es porque es poco hombre, ¿es cierto?

—Sí.

—¿Qué tanto debe uno evitar ser violado?

—Todo, a mi hermano lo violaron de niño y cuando mi padre se enteró comenzó a burlarse de él delante de toda la familia y lo corrió de la casa. Mi padre siempre dijo que más le valía a mi hermano haberse muerto. Yo sentí mucho miedo cuando vi lo que mi papá le hacía a mi hermano, porque no entendía bien lo que estaba pasando, pero desde entonces pienso que ser violado, uno, como hombre, es lo peor que te puede pasar.

—Si he podido seguir bien tus comentarios, tú piensas que serías capaz de matar a tu esposa si supieras que te engaña, porque sentirías que con su infidelidad te estaría diciendo que no vales nada, te pondría en situación de ser considerado un marica y, por lo tanto, de ser violado por otros hombres.

—Sí, creo que eso es lo que yo pensaría.

—Bien —dijo Anselmo—, ¿cuando agrediste tan fuertemente a Macario, lo hiciste porque era necesario, porque te indignó su crimen o porque una gente así no merece más que malos tratos?

— Caray! Pues creo que lo hice por la última razón...

Al término de su charla, Anselmo agradeció la participación del policía y simplemente le recomendó:

—En nuestra mente suceden muchas cosas de las que a veces no somos totalmente conscientes. Sería bueno que cuando encuentres que algo no te parece muy lógico trates de analizarlo; quizá eso te permita conocerte a ti mismo un poco mejor.

Al despedirse, en la mente de Anselmo bailaba una sola idea, después de comparar sus puntos de vista con los del investigador policiaco: *los psicólogos sabemos que los verdaderos motivos de las conductas no siempre son los que aparentan en primera instancia*.

Necesidades, motivos y pulsiones

El problema de la motivación en el hombre es extraordinariamente complejo, ya que bajo su estudio subyacen las más variadas ideas que se puedan establecer en torno al ser humano. Hablar de motivos, para muchos autores, supone la existencia de intenciones y, por tanto, de libertad y voluntad en el hombre, mientras que para otro buen número de científicos, la motivación consiste en reacciones "programadas" genéticamente o aprendidas a lo largo de la vida del individuo.

Para quienes el hombre posee libre albedrío, la motivación puede originarse en mecanismos biológicos, en situaciones aprendidas, en presiones inconscientes, pero, especialmente, en decisiones voluntarias de la propia persona, orientadas hacia fines particulares y, por consiguiente, dotadas de intencionalidad.

Por su parte, los que apoyan la visión de que el hombre solamente reacciona ante su entorno, consideran que los motivos carecen de una finalidad dada por la propia persona.

En nuestro caso, para los fines del presente texto, nosotros optamos por la primera de las posturas, ya que engloba a la segunda y la complementa con una visión más realista y profunda, sosteniendo los hechos incuestionables de que la conducta de los humanos, en múltiples ocasiones, es determinada por circunstancias físicas, fisiológicas o psicológicas, sociales y rescatando la posibilidad del ser humano de dar a su vida cierta dirección elegida libremente.

Sin embargo, para hacer más clara nuestra postura ante la motivación, no importa el origen de la misma, siempre prevalecerá la capacidad de la propia persona de decidir si lo que experimenta realmente se convertirá o no en un motivo. Por ejemplo: una persona privada de alimento por un par de días puede buscar comida con desesperación o decidir ignorar el hambre que siente y mantener su conducta, motivada, por ejemplo, por los ideales que le dan soporte a una huelga de hambre. La conducta siempre tendrá como motivación aquella que la persona misma decida.

Definición de motivo y motivación

A lo largo de este libro te habrás percatado de que entre los psicólogos aún subsisten numerosos temas en los que no ha sido factible llegar a un acuerdo; la motivación es uno de éstos, en que las diferentes posturas y concepciones acerca del hombre no han permitido establecer con claridad puntos en común.

Esta situación, que es totalmente explicable en una ciencia tan nueva y con un objeto de estudio tan complejo, ha conducido a la elaboración de definiciones a veces incompatibles y al empleo de variados términos relacionados con este fenómeno.

J. P. Chaplin, realizando un sumario de las diferentes posturas psicológicas, menciona las siguientes definiciones de motivo:

a) Estado de tensión interna en el individuo, que despierta, mantiene y dirige la conducta hacia una meta.

b) La razón consciente dada por el individuo para justificar su conducta.

c) Una razón inconsciente para el comportamiento.

d) Una disposición o actitud que guía la conducta.

e) Un *drive*, entendiendo por este concepto los motivos primarios cuya base corporal es conocida.

Por su parte, Linda Davidoff habla de un estado interno que puede ser el resultado de una necesidad y que se caracteriza como algo que activa o excita la conducta que, por lo común, se dirige a la satisfacción del requerimiento instigador.

La motivación presupone relación entre el individuo y su ambiente, ya que cuando decimos que alguien está motivado o requiere de motivación, nos referimos a que esperamos presenciar su acción sobre cosas, personas o situaciones; además implicamos que algo del entorno o de sí mismo es capaz de impactarlo de tal forma, que resultará motivado.

Recordando lo planteado por Joseph Nuttin, un motivo es el proceso dinámico y direccional de los actos concretos, siendo la motivación la facultad humana de dar a la conducta una dirección específica, voluntaria e involuntariamente.

Por otra parte, un motivo también puede ser considerado como el objeto que atrae o impulsa al sujeto.

En otra de sus caras, la motivación es un proceso intrínseco a la persona; es decir, que sucede dentro del individuo, por la interacción de sensaciones, emociones, sentimientos e ideas, lo que hace suponer que pueden presentarse dos casos motivacionales: el primero, cuando se afecta a necesidades básicas (hambre, sed, frío, sueño, restablecimiento de la homeostasis, etc.) y cuando se actúa sobre comportamientos condicionados, permitiendo licitar motivación en otra persona; y el segundo, relativo a la motivación intencional, en donde nadie motiva a nadie, sino que solamente puede ayudar a disponer las circunstancias de determinada manera para que el individuo encuentre o genere en sí mismo los estados anímicos y las razones (ambos pueden ser motivaciones) que lo interesen en la ejecución de cierta conducta. En ambos casos, como adivinarás a partir del párrafo anterior, la motivación se explica por la relación que establece el individuo con su ambiente.

Enfoques motivacionales

Desde hace varias décadas, a la motivación se le ha visto comúnmente como una fuerza psíquica que es capaz de mover al individuo en cierta dirección. Se le llega a percibir como un poder ciego que surge en el interior de la persona y se experimenta como una energía especial que puede hacer que quien la viva sea capaz casi de cualquier hazaña: querer es poder. La motivación así concebida es tensión que se acumula en el interior de la persona y que al rebasar cierto umbral provoca conductas específicas que facilitan su descarga. Algunos especialistas afirman, por ejemplo, que para que una persona se decida a iniciar un tratamiento psicológico necesita experimentar elevados niveles de ansiedad ante su problemática (léase tensión acumulada), como motivación necesaria para que se involucre en una terapia, realice en su vida los ajustes convenientes y continúe en tratamiento hasta el final. Este enfoque lo podríamos llamar de estímulo y descarga de energía.

Otros psicólogos, siguiendo a la escuela de estímulo-respuesta, visualizan la motivación como el resultado de procesos asociativos y de conexiones aprendidas. Los reforzadores condicionados son un ejemplo que explica los fundamentos de esta perspectiva.

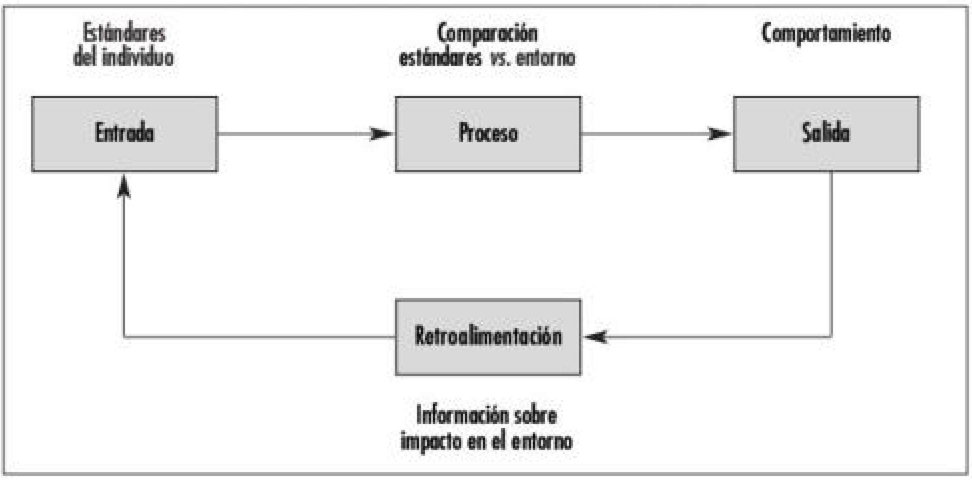
Como recordarás, un reforzador condicionado se crea cuando se asocia un reforzador primario o “natural” con un estímulo neutro, y al cabo de varios ensayos, el estímulo neutro adquiere el poder reforzante del primario. En la perspectiva de las investigaciones fundamentadas en hallazgos de tipo fisiológico, la motivación es vista como la resultante de factores genéticos o metabólicos, que actúan de alguna manera como “programas” prestablecidos en la mente humana. El acento es puesto en las necesidades e impulsos (en inglés, *drives*), como es el caso de la sexualidad, el hambre, la sed, la necesidad de oxígeno, la temperatura que causa impacto en el organismo, etcétera.

Otros esfuerzos por explicar la motivación hablan de la homeostasis. Este fenómeno consiste en el esfuerzo del sistema corporal por tratar de mantener el equilibrio entre los diferentes procesos metabólicos que se suceden en su interior; cuando el organismo logra el equilibrio se dice que ha conseguido la homeostasis. Sin embargo, el organismo, como ser vivo, constantemente pierde su estado homeostático, pues es muy difícil la consecución del mencionado equilibrio, entrando en acción ciertos mecanismos naturales con que cuenta el propio organismo y que le sirven para restablecer la homeostasis perdida. Desde este punto de vista, la búsqueda de ella es el origen de las motivaciones. El premio Nobel de Medicina, Alexis Carrel, fue uno de los científicos que sustentaron fuertemente esta postura.

Nuttin, retornando a las explicaciones anteriores y sin considerar absoluta ninguna de ellas, postula que la motivación es un proceso propositivo, es decir, que tiene como finalidad facilitar la relación del individuo con su ambiente.

Aprovechando los elementos de la teoría de sistemas y las aportaciones de investigaciones cognoscitivistas, considera que la motivación tiene una entrada al sistema, un proceso, una salida y una retroalimentación (véase el esquema 10.1).

Esquema 10.1



Proceso motivacional; visión sistémica de Joseph Nuttin.

La entrada está constituida por estándares establecidos por el individuo en relación con su ambiente, mismos que al ser comparados contra el entorno son capaces de provocar comportamientos que afectan dicho entorno y recibir retroalimentación del mismo.

Motivación y subconsciente

En el proceso motivacional, tanto lo que sucede en el interior del sujeto como lo que acontece en su exterior es de gran importancia, precisamente por ser la motivación una acción relacional.

En cuanto a lo que sucede dentro de la persona, sus experiencias pasadas, así como la forma como percibe lo que acontece en torno a ella, influyen en la formación de motivos. Cada persona busca que todas sus conductas parezcan siempre orientadas por un motivo racional o lógico, por lo que es común que demos a nuestro comportamiento explicaciones que permitan justificarlo. Sin embargo, la realidad es que no siempre tenemos ante nosotros mismos la suficiente claridad acerca de las motivaciones que impulsan nuestra actividad, tal como comentaremos más adelante.

En nuestra mente influyen tanto las razones conscientes como los impulsos inconscientes en la determinación de la causalidad del comportamiento. Los estudios realizados por Freud a fines del siglo XIX, condujeron a importantes descubrimientos sobre el papel que juegan nuestros instintos y sentimientos alojados en el inconsciente, en la orientación de nuestra vida. Freud lo explica así, tomando como ejemplo las "lagunas" o *lapsus* que se suelen presentar en las narraciones que hace un paciente neurótico acerca de su enfermedad, cuando llega a consulta con su psicoanalista:

> Si se examina con ojo crítico la exposición que sin gran dificultad se ha obtenido del enfermo, se hallarán indefectiblemente en ella lagunas y brechas. Aquí está interrumpido a ojos vistas el contexto, que el enfermo escasamente completa con una frase, con un informe insuficiente; allá se topa con un motivo que en un hombre normal sería calificado de insuficiente. El enfermo se resiste a reconocer tal laguna una vez que se la hace observar. El médico, en cambio, tiene razón al buscar en estos puntos flacos el acceso al material de estratos más profundos, al esperar hallar aquí precisamente los hilos del contexto, a los que trata de seguir la pista con el procedimiento de presionar con los dedos la frente. Se dice así al enfermo: usted se equivoca; lo que usted refiere no puede tener nada que ver con lo que nos interesa. Aquí hemos de dar con alguna otra cosa que se le ocurrirá mientras le aprieto con la mano.
>
> En efecto, tratándose de un proceso mental de un histérico, que puede incluso alcanzar hasta lo inconsciente, no se puede exigir el mismo eslabonamiento lógico y una motivación tan suficiente como cuando se trata de un hombre normal. El aflojamiento de estas relaciones no pertenece a la zona de la influencia de la neurosis. Si los encadenamientos de ideas de los neuróticos y especialmente de los histéricos dan otra visión, si la relación de las intensidades de diversas ideas parece aquí inexplicable por meras condiciones psicológicas, hemos dado ya con la razón precisamente de esta apariencia, que es la existencia de motivos ocultos, inconscientes.
>
> Podemos, pues, conjeturar tales motivos ocultos en todos los casos en que se puede comprobar un salto en el contexto, algo que rebasa los motivos que se pueden justificar normalmente.

Las motivaciones verdaderas de muchas conductas o, incluso, de enfermedades, pueden permanecer ocultas a los ojos de las demás personas, pero con el empleo de las técnicas adecuadas, es posible dilucidarlas.

Instintos y motivación

Gracias a los estudios con diferentes especies animales, ha sido posible identificar mecanismos que actúan en el individuo y que son capaces de dirigir su conducta instintiva. Los experimentos de Lorenz han sido quizá los que despertaron más interés sobre la forma en que los mecanismos instintivos son capaces de motivar la conducta. Para Konrad Lorenz cada especie, y por tanto, cada individuo, cuenta con mecanismos innatos (instintos) que le permiten reaccionar ante el entorno, con la finalidad de conservar dicha especie o al mismo individuo. Estos mecanismos consisten en reacciones prestablecidas que son desencadenadas cuando estímulos específicos rebasan ciertos umbrales. Sin embargo, los umbrales varían según la frecuencia con que se provocan las reacciones instintivas.

Lorenz explica así el mecanismo de la motivación instintiva:

> Si, por ejemplo, cuando una persona se acerca peligrosamente al nido de una curruca (especie de ave), se desencadena un proceso en el que el ave se mueve y después permanece totalmente quieta por varias ocasiones. Esta *fatigabilidad específica* fundamentalmente propia de todas las acciones instintivas sugiere a la idea de un *depósito* de energía específico de reacción, y de que si

> el organismo lo vacía "ya no dispone" de ese movimiento, mucho antes de agotarse el mismo como un todo o sus efectores. La misma idea de una *acumulación* de energía específica de reacción se impone mucho más si emprendemos el intento *inverso* y en lugar de "extraerle" a la acción instintiva su energía la "almacenamos", o sea la dejamos estancada, en duradero estado de reposo, privándole de todo estímulo desencadenador. Entonces hace el animal lo que no puede hacer el reflejo de acuerdo con su más pura esencia y la que le da su nombre: "tiende" a irrumpir y esto se expresa en varios modos: se produce un descenso del umbral a los estímulos desencadenadores en la forma descrita, y además, al acumularse la energía en grado mayor, pone al organismo entero en un estado de inquietud motriz que eleva objetivamente la probabilidad del encuentro con situaciones estimulantes desencadenadoras, pero que, para el sujeto, no aparece vivencialmente sino como la "búsqueda" de tales situaciones. Más al fin, la "presión interna" de la energía de reacción específica que se va acumulando alcanza tales valores, que vence todas las inhibiciones superpuestas; la reducción del valor liminal de los estímulos desencadenantes alcanza el límite cero y el movimiento se produce "solo", sin estímulo externo comprobable.

Las motivaciones instintivas que poseen los animales parecen actuar en la forma que se acaba de describir, mediante la acumulación de energía que requiere ser liberada una vez que rebasa los niveles definidos por el umbral.

Jerarquías motivacionales

Uno de los caminos recorridos para lograr la comprensión cabal de las necesidades humanas, se ha emprendido a partir de la identificación de jerarquías motivacionales, es decir, tratando de encontrar cuáles de los motivos corresponden a las necesidades o impulsos básicos que dirigen nuestra conducta, y cuáles a los no básicos.

Los esfuerzos desarrollados hasta el momento no han conducido a un esquema universalmente aceptado, ya que subyace la diferente perspectiva en torno al estudio de este fenómeno. La utilidad de contar con tal jerarquía consistiría en lograr más control sobre los procesos motivacionales, lo que repercutiría en mayores posibilidades de promover, eliminar, orientar o modificar conductas.

Los puntos donde existen acuerdos generalmente aceptados podrían resumirse en:

a) Los motivos producen y dirigen la conducta.

b) Los motivos básicos, que pueden identificarse con privaciones de tipo biológico, son considerados como necesidades.

c) Muchos motivos dependen de factores culturales y educativos, mientras que otros lo hacen de predisposiciones genéticas, heredadas al interior de la especie.

Figura 10.1

Abraham Maslow.

d) Los motivos influyen tanto sobre la conducta individual como sobre la social, mediante mecanismos similares.

Tratando de encontrar mejores formas de abordar el estudio de las motivaciones, Abraham Maslow propuso una jerarquización de las necesidades humanas, misma que ha sido ampliamente acogida en el terreno empresarial, aunque su validez es cuestionada desde su aparición (véase la figura 10.1). Hoy en día, muchos de los libros de administración de empresas aún recurren a ella como una manera fácil y accesible de abordar este tema (véase la figura 10.2).

Para Maslow, las necesidades básicas tienden a ser satisfechas en primera instancia y, una vez que esto se consigue, adquieren relevancia las demás necesidades. Para este autor, las necesidades (que se representan en la pirámide del esquema 10.2), son las siguientes:

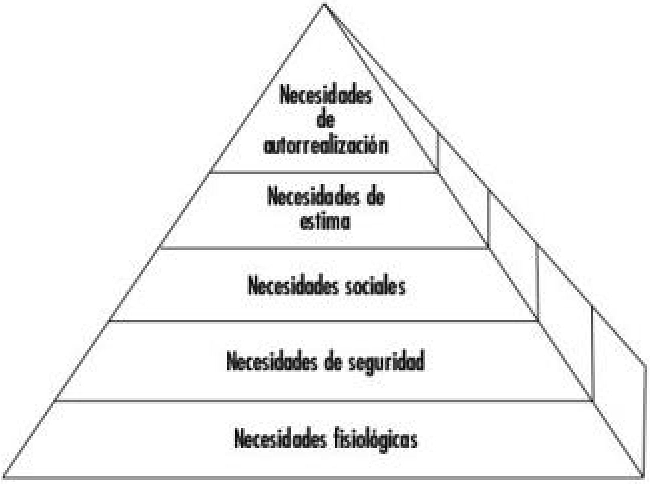
a) Necesidades fisiológicas (alimento, agua, aire, reposo, abrigo, etcétera.)
b) Necesidades de seguridad (protección contra el peligro o la privación)
c) Necesidades sociales (amistad, ingreso a grupos, etcétera.)
d) Necesidades de estima (reputación, amor, respeto por uno mismo, reconocimiento, etcétera.)
e) Necesidades de autorrealización (desarrollo del potencial, utilización plena del talento individual, etcétera.)

En la teoría de Maslow se presuponen los siguientes principios:

a) Una necesidad satisfecha no es motivadora de comportamiento.
b) El individuo nace con cierto contenido de necesidades fisiológicas, las cuales son innatas o hereditarias.

Esquema 10.2

Pirámide de Maslow: jerarquía de las necesidades.



c) A partir de ahí, el individuo ingresa en una larga trayectoria de aprendizaje de nuevos patrones de necesidades.

d) A medida que el individuo empieza a controlar sus necesidades fisiológicas y de seguridad, surgen lenta y gradualmente las otras (secundarias).

e) Las necesidades más elevadas en la pirámide surgen en la medida en que las más bajas van siendo satisfechas.

f) Las necesidades más bajas requieren de un ciclo motivacional relativamente rápido (comer, dormir, etc.), mientras que las más elevadas requieren de un ciclo motivacional extremadamente largo.

Figura 10.2

La motivación de los vendedores es uno de los temas más investigados desde hace décadas.

Las emociones

En estrecha relación con las motivaciones, las emociones son parte ineludible de nuestra condición humana. Enojarse, tener miedo, desear, son situaciones tan cotidianas como hablar o memorizar cualquier cosa. Pero además, en todas ellas, de alguna manera se expresa implícitamente la existencia de una motivación para la conducta (agredir, huir, poseer, respectivamente).

El planteamiento acerca de las emociones se parece mucho al de la motivación, llegando en algunos casos a confundirse con él, como si se tratara de lo mismo. Sin embargo, debe quedar claro que la motivación es un fenómeno más amplio, en el que participan ideas, percepciones, sensaciones, sentimientos y emociones.

Las emociones se han identificado como reacciones "naturales", o mejor dicho, innatas del ser humano, que le ayudan en la conservación de su propia integridad y en la de la especie. El miedo ayuda al individuo a evitar riesgos que pueden poner en peligro su existencia. El dolor le indica que debe evitar o eliminar la causa que lo provoca a fin de mantener la integridad de su organismo. El placer se asocia, por ejemplo, con la satisfacción del hambre, de la sed o de los impulsos sexuales, todos ellos claramente encaminados a la conservación del individuo y de su especie.

Para seguir damos un ejemplo: cuando el organismo ha acumulado cierta cantidad de toxinas, los mecanismos homeostáticos actúan para llevarlas mediante líquido hasta la vejiga, junto con las sustancias que fueron filtradas por los riñones; entonces se generan ciertos estímulos que el individuo percibe como presión interior y deseos de orinar. La sensación, sin ser dolorosa, es poco placentera, lo que impulsa a la persona a eliminar mediante la orina dichas sustancias tóxicas. Si la persona orina, libera la presión y la sensación no placentera desaparece.

Por otra parte, si la misma persona experimenta deseos de orinar, pero al momento de hacerlo además de sentir placer por la liberación de la presión de la vejiga sufre un fuerte dolor por alguna infección en las vías urinarias, identificará, por este solo acontecimiento, que algo se encuentra mal en su organismo; es decir, obtendrá un aviso de que su salud se encuentra en riesgo.

Los ejemplos dados resaltan la estrecha vinculación entre emoción y conservación del individuo, lo que a su vez deja en claro el rol que desempeñan las emociones como fuerzas motivacionales.

Definición de emoción

Ejemplos como los dos anteriores nos ayudan a comprender el papel que juegan las emociones en la vida diaria de los individuos. Tomando en cuenta los factores que intervienen en ellas, Floyd L. Ruch define a la emoción como "el estado de sensaciones complejo que comprende una experiencia consciente, respuestas físicas internas y manifiestas y la capacidad de motivar al organismo para la acción".

La definición anterior nos permite vislumbrar que en toda emoción existen dos componentes, uno fisiológico y uno psicológico. El componente fisiológico está constituido, por su parte, por las respuestas físicas internas y manifiestas, tales como cambios en la frecuencia cardiaca, en el ritmo respiratorio, en la tonicidad muscular, en los volúmenes de irrigación sanguínea, en la producción de insulina, etc. El ceño fruncido, la palidez en el rostro, la dilatación de las pupilas, etcétera, son otros ejemplos de dichas expresiones (véase la figura 10.3).

Figura 10.3

En toda emoción hay un componente biológico y otro psicológico.

El componente psicológico, que en la definición es mencionado como experiencia consciente, es claramente reconocible en nosotros mismos cuando experimentamos temor, vergüenza, culpa o cualquier otra emoción, y nos comportamos en consecuencia.

En opinión de los psicólogos, ambos componentes viven entrelazados, de tal forma que en situaciones controladas ha sido posible reproducir, controlar o eliminar muchas de estas emociones, afectando a cualquiera de sus componentes. Ha sido posible, por ejemplo, modificar el nivel de agresividad de una persona simplemente mediante el análisis de su estado de consciencia en torno a las sensaciones. Es frecuente que los adolescentes sean capaces de generar fuertes estados depresivos, con disminución del tono muscular y de la frecuencia cardiaca, sólo mediante la manipulación de ideas que los lleven a pensarse profundamente tristes.

En contraparte, el gozo o alegría es capaz de provocarse de igual manera por la manipulación de pensamientos. En las mujeres menopáusicas y en los púberes que despiertan a la vida sexualmente activa es común identificar súbitos e inexplicables, en apariencia, estados emocionales, motivados por los cambios fisiológicos propios de su edad.

En la década de los noventa, un psiquiatra estadounidense, William Glasser, postuló un modelo de comprensión y modificación de los estados emocionales mucho más completo. En su propuesta, la actuación de los seres humanos es siempre integral; es decir, que concurren cuatro elementos siempre e invariablemente en cualquier comportamiento humano: el pensamiento, la acción, las emociones y la fisiología que acompaña a los tres anteriores. De esta manera, cuando una persona se enoja es porque sus pensamientos son de enojo: actúa enojada, siente la emoción del enojo y en su fisiología hay reacciones bioquímicas coincidentes con tal sentimiento. Sin embargo, para este autor no es posible, en ningún caso, modificar las emociones directamente, así como tampoco se pueden hacer cambios en la fisiología (a menos que se introduzcan sustancias específicas en el organismo). La única alternativa para modificar los estados emocionales es provocando cambios en los pensamientos o en las acciones.

Por consiguiente, si una persona se encuentra fuertemente deprimida, la manera de transformar sus emociones es que decida cambiar sus pensamientos, haciéndolos menos o nada depresivos o, en otro caso, que decida cambiar su comportamiento y que empiece a actuar de manera totalmente distinta a como lo hace una persona deprimida.

Diferencia entre emoción y sentimiento

A reserva de que en el capítulo 14 profundizaremos en el tema de los afectos, por lo pronto queremos dejar asentado que las emociones son en sí mismas el germen del cual surgen los sentimientos. Tradicionalmente, y por lo pronto nos basta con esta distinción, se dice que los sentimientos son las mismas emociones después de sufrir un proceso de educación en el que intervienen las normas y costumbres sociales, así como las propias decisiones del individuo a partir de procesos voluntarios.

La emoción, como mencionamos anteriormente, preexiste en el individuo, como elemento innato, propio de los animales superiores. En común con los demás vertebrados, el hombre es capaz de experimentar placer y dolor en una gama de manifestaciones diferenciadas como temor, enojo, deseo, etc. Pero a diferencia de ellos, los procesos sociales, así como su propia actividad inteligente, han sido capaces de moldear tales emociones hasta convertirlas en experiencias controlables y enriquecedoras para el propio individuo.

Esquema general de las emociones

Existe el acuerdo más o menos generalizado de que las emociones básicas son dos: placer y dolor. De ellas se desprenden las demás a partir del modo como una persona percibe su mundo exterior y la forma en que se relaciona con él. De manera abreviada se puede explicar la generación de los diferentes tipos de emociones como se muestra en el esquema 10.3.

En cuanto a la relación que establece el individuo con su entorno, los diferentes estímulos que este último le presenta son valorados como psicológicamente cercanos o distantes, es decir, como fáciles de alcanzar o evitar en el primer caso, o como difíciles de alcanzar o evitar si son percibidos como psicológicamente distantes.

Esta valoración depende del análisis que realiza el individuo al comparar sus capacidades y sus necesidades con las circunstancias que prevalecen en su medio. Para clarificar con un ejemplo, imaginemos que un cazador se encuentra en pleno bosque persiguiendo a unos patos silvestres; si el cazador observa a su presa a la distancia seguramente realizará un rápido análisis en el que considerará la posibilidad de disparar desde el lugar donde se encuentra, confiando en su buena puntería. Si el cazador piensa que sus habilidades le permitirán alcanzar el blanco certeramente, esta valoración dará lugar a emociones distintas a las generadas si en su evaluación percibe como imposible alcanzar su presa desde esa distancia. A esto se refiere la columna con el encabezado *El objeto es,* en el esquema 10.3.

EMOCIÓN BÁSICA	EL OBJETO SE PERCIBE	EL OBJETO ES	LA POSICIÓN DE LA PERSONA *VS.* EL OBJETO ES
Deseo	Bueno	Fácil de acceder o evitar	Acercamiento sin obstáculos hacia el objeto
Gozo o alegría	Bueno	Fácil de acceder o evitar	Posesión del objeto
Amor	Bueno	Fácil de acceder o evitar	Valoración y actitud fundamental hacia el objeto
Aversión	Malo	Fácil de acceder o evitar	Alejamiento del objeto sin impedimentos
Pena	Malo	Fácil de acceder o evitar	Posesión del objeto
Odio	Malo	Fácil de acceder o evitar	Valoración y actitud fundamental hacia el objeto
Esperanza	Bueno	Difícil de acceder o evitar	Aproximación hacia el objeto juzgado como alcanzable
Desesperación	Malo	Difícil de acceder o evitar	Alejamiento del objeto juzgado como inalcanzable
Valor	Bueno	Difícil de acceder o evitar	Acercamiento hacia el objeto juzgado como vencible
Temor	Malo	Difícil de acceder o evitar	Alejamiento del objeto juzgado como invencible
Enojo	Malo	Difícil de acceder o evitar	Posesión y pugna contra el objeto juzgado como vencible

Adaptado de Averill, James, *Patterns of psycological thougth*, New York, John Willey & Sons, 1976.

Esquema 10.3

Mecanismos de generación de las emociones.

Revisemos la segunda columna de nuestro esquema. Es de esperarse que en sus juicios el cazador valore las cualidades del pato, de ahí que exista la posibilidad de que experimente cualesquiera de las siguientes emociones; observa las columnas de *Emoción básica* y *La posición de la persona vs. el objeto es*:

a) **Deseo.** Si considera que con su buena puntería será capaz de atinar a su presa, seguramente la deseará, levantará su arma y le apuntará dispuesto a disparar en el mejor momento.

b) **Gozo o alegría.** Supongamos que el cazador acertó con su disparo y se levanta presuroso a recoger el cadáver de su víctima; al poseerla indudablemente sentirá alegría.

c) **Amor.** Pero piensa un momento que en vez de ser un cazador se trata de un amante de los patos silvestres que trata de protegerlos y que se encuentra realizando estudios sobre sus hábitos migratorios y, que en vez de quererlos matar, simplemente desea adormilarlos para ponerles una marca. El solo hecho de ver al animal a la distancia, aunque no se pueda acercar a él o aunque no pueda poseerlo, le hace experimentar amor, ya que esta persona valora mucho a los patos.

Cambiemos un poco el escenario; pensemos que después de ver a su presa, el cazador voltea lentamente hacia su rifle y se da cuenta de que distraídamente colocó su pie izquierdo a menos de medio centímetro de una trampa para osos. Las emociones que podría experimentar en este momento el cazador serían las siguientes:

d) **Aversión.** Pensando en que puede alejarse del lugar, sin que existan obstáculos para ello y sin riesgo de quedar con el pie atrapado en el mecanismo, experimentará aversión por la trampa y la evitará lo antes posible.

e) **Pena.** En caso de que su pie quede atrapado en el mecanismo.

f) **Odio.** Regresando al caso del amante de los animales, éste será el juicio de quien por valorar a las trampas como objetos aberrantes que sólo sirven para causar sufrimiento innecesario a los osos y otras especies, las considera objetos que debieran desaparecer de la faz de la tierra.

Continuemos con nuestro amigo el cazador. Supongamos en este momento que su habilidad no es tan buena y que él mismo se da cuenta de que a la distancia en que se encuentra no podrá acertar en su presa. Se podría decir que percibe que el objeto es difícil de alcanzar. Con esta condicionante también pueden presentarse diferentes emociones con respecto al pato, que, recordemos, tiene una valoración positiva por parte del cazador:

g) **Esperanza.** En caso de que el cazador se pueda acercar gradualmente hacia el animal juzgando que al disminuir la distancia le será más sencillo conseguirlo.

h) **Desesperación.** Si en vez de la situación anterior, por cualquier causa debiera alejarse del pato y esto lo llevara a considerar inalcanzable su objetivo.

Una variante más para explicar la generación de las emociones: supongamos que en lugar de un pato hablamos de que se trata de cazar un león ya herido, en un terreno casi despoblado, donde la fiera se ha percatado de la presencia del cazador y, sintiéndose amenazada parece pronta a entrar en lucha contra el hombre. Un animal en estas condiciones es capaz de generar en el ser humano tres diferentes emociones:

i) **Valor.** Si es que el cazador se aproxima hacia el animal porque lo juzga inferior a él en esas circunstancias y por lo tanto vencible por sus habilidades y sus balas.

j) **Temor.** Si en cambio, ante la fiereza del león, lo considera invencible y decide retirarse.

k) **Enojo.** Si nuestro amigo considera que el león es vencible, pero el animal logra llegar hasta él, entrando el cazador en posesión (contacto) de la fiera y liándose ambos en lucha.

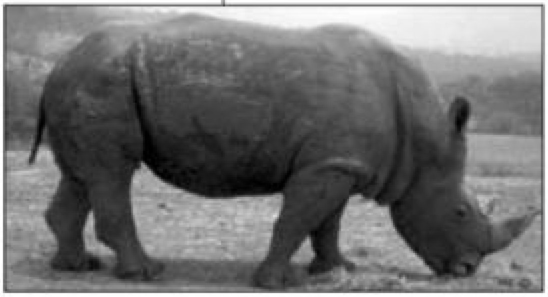


Figura 10.4

Nuestras emociones parecen muy similares a las de los demás animales. Las diferencias están en los sentimientos.

Estas emociones básicas descritas por James Averill implican prácticamente a todas las que pueda llegar a experimentar el ser humano. Muchas de ellas, por la influencia de la educación y la cultura, llegan a convertirse en sentimientos profundos y complejos, a veces ininteligibles para la propia persona que los experimenta (véase la figura 10.4).

La expresión de las emociones

De los esquemas tan simples revisados en el apartado anterior, a las situaciones complicadas que experimentamos, a veces no existe mucha distancia; sin embargo, las emociones no siempre se presentan aisladas, sino que con frecuencia podemos llegar a sentir simultáneamente varias de ellas, lo que puede enmascararlas.

Hablemos de un caso hipotético: Isabel es una muchacha como tantas, no bonita ni fea, un tanto delgada y largucha, que cree haberse enamorado de su maestro de química. Siempre se ha sentido atraída por los hombres rubios de ojos azules y nariz recta, descripción que encaja perfectamente con su profesor; además, su forma de vestir, su seguridad al hablar y la inteligencia que demuestra al exponer sus clases han terminado por convencerla de que un hombre así es lo que quisiera como esposo. A veces sueña despierta con que su profesor la invita a bailar o que le confiesa que desde que la conoció quedó profundamente enamorado de ella. Pero hay cuatro pequeños problemas: el maestro es 10 años mayor que Isabel; es casado y tiene una hermosa hijita; parece ser muy feliz en su matrimonio, y la mamá de Isabel siempre la ha prevenido en contra de los hombres casados que en todos los casos quieren aprovecharse de las jovencitas. Cada vez que asiste a su clase, Isabel trata de quedarse al final para platicar con él unos cuantos instantes, pero nunca falta el día en que se aparece esa odiosa de su mujer, que pasa a recogerlo después de clases. Una de sus mejores amigas se ha dado cuenta de las fantasías de Isabel y le advierte que otros de sus compañeros parecen haberse percatado también, y ya corre un chisme en el salón.

En este ejemplo, que puede llegar a ocurrir con alguna frecuencia, se mezclan emociones de amor, esperanza, deseo, alegría, odio, aversión, desesperación, temor y enojo. ¿Puedes identificar en qué momento se describe cada una de ellas?

Quizás al leer lo anterior y después de analizar los mecanismos que generan las emociones puedas comprender que al quedarse platicando con su profesor, hay una combinación de alegría (porque en cierta forma posee al maestro, aunque sea sólo unos instantes), con la de esperanza (porque lo percibe alcanzable de alguna manera) y con el deseo (puesto que siente que la próxima clase podrá estar cerca de él nuevamente). De esta forma podríamos analizar todas las demás emociones; sin embargo, es también altamente probable que Isabel no alcance a entender qué le sucede, por qué se comporta a veces de esa forma con él y mucho menos los cambios afectivos que experimenta de un momento a otro: cuando ve al maestro con su esposa; cuando su mamá le recuerda que los hombres casados son de cuidado, o cuando observa a su profesor platicando alegremente con la compañera más odiosa de su clase.

Las emociones generalmente son muy difíciles de comprender; para facilitarlo es importante que trates de identificar en cada caso la gama de afectos que estés experimentando, así como la forma en que se relacionan entre sí. Recuerda que la mejor forma de manejar tus emociones no es dándoles rienda suelta, pero tampoco negándolas, sino analizándolas y expresándolas controladamente. Platicaremos más de este tema en el capítulo 14.

La inteligencia emocional

El enfoque hacia este novedoso campo de la psicología surge a partir de que los investigadores reparan en que existen numerosas personas con elevados coeficientes intelectuales que no logran éxito en su vida personal, estudiantil, ni laboral. Por otra parte, en sentido inverso, algunos individuos con modestos coeficientes intelectuales logran vidas sorprendentemente satisfactorias. Esta visión ha puesto en tela de duda lo que realmente significa ser "listo" y la utilidad que el concepto tiene en la vida cotidiana de los seres humanos, así como la sobrevaloración que se ha hecho de la inteligencia en los ambientes educativos, laborales y hasta familiares.

Realmente quienes han estudiado la inteligencia emocional no cuestionan la existencia de la inteligencia, sino que más bien se proponen resaltar el papel fundamental de las emociones, convenientemente manejadas, para poder obtener mayores beneficios de la inteligencia misma. Por ello, dentro de esta corriente de pensamiento se considera que los seres humanos, para lograr vidas más plenas y felices, deben trabajar tanto en educar y desarrollar sus emociones, como en sus capacidades cognoscitivas.

Algunos de los investigadores y autores que han contribuido fuertemente a abrir este campo de investigación psicológica son: Paul Ekman, Malcolm Slavin, Daniel Kriegman, Paul D. McLean, Joseph LeDoux, Larry Cahill, Victor Dennenberg, Lynn D. Selemon, Alexander Stevens, Randy Larsen, y muchos otros más. El concepto Inteligencia Emocional fue acuñado por Peter Salovey y John D. Mayer en 1990, y difundido ampliamente durante 1995, aunque realmente es a Daniel Goleman a quien se debe su popularidad.

Daniel Goleman reconoce que este novedoso campo de la psicología tuvo que esperar a que se lograra una cosecha suficiente de investigaciones científicas. Estas luces llegan con mucho retraso "porque el lugar del sentimiento en la vida mental había sido dejado sorprendentemente de lado por los investigadores a lo largo de los años, convirtiendo a las emociones en un enorme continente inexplorado por la psicología científica. Dentro de este vacío surgieron apresuradamente muchos libros de auto ayuda, con consejos bien intencionados y en el mejor de los casos basados en opiniones clínicas, pero carentes de bases científicas. Ahora la ciencia finalmente puede hablar con autoridad sobre estas preguntas urgentes e impactantes de la psique".

Howard Gardner propuso cinco habilidades como la clave para desarrollar la inteligencia emocional en cualquier persona:

a) Conocimiento de las propias emociones.
b) Manejo de las emociones.
c) Automotivación.
d) Reconocimiento de las emociones en otros.
e) Manejo de relaciones interpersonales.

El circuito amígdala–neocorteza

Como mencionamos más arriba, muchas investigaciones en el terreno de la neurofisiología y de la neuroanatomía ayudaron a recuperar la visión de los científicos en torno a las emociones. La explicación resumida de las principales conclusiones es la siguiente:

a) La raíz más antigua de nuestra vida emocional se ubica en el sentido del olfato, o más precisamente en el lóbulo olfatorio. Es por ello que, al igual que los demás seres del reino animal, especialmente los mamíferos superiores, contamos con la capacidad de experimentar emociones.

b) El hipocampo y la amígdala fueron las dos partes del "cerebro nasal" primitivo que en la evolución dieron origen, en el hombre, a la corteza y después a la neocorteza. Ten presente que al referirnos a la amígdala hablamos de un pequeño órgano colocado en el asiento del cerebro, y no a las amígdalas (a veces llamadas anginas) que tenemos como protección en el interior de nuestra garganta.

c) Por su parte, la neocorteza del cerebro humano es el asiento del pensamiento, contiene los centros que reúnen y comprenden lo que perciben los sentidos. Cuando experimentamos una emoción, le añade lo que pensamos acerca de ella y nos permite tener reacciones emocionales sobre las ideas, el arte, los símbolos y las imágenes.

d) La amígdala actúa como almacén emocional y, por tanto, del significado en sí mismo. La vida sin la amígdala cerebral es una vida privada de significados personales.

Hasta aquí queremos hacer hincapié en que en el cerebro existen dos centros diferentes, cuya acción se dispara con cualquier estímulo proveniente del exterior. Con fines didácticos y simplificando mucho, podemos decir que uno de dichos centros es el emocional (amígdala) y el otro es el racional (neocorteza).

Ahora veamos qué pasa cuando un estímulo nos impacta:

a) Las señales sensoriales viajan primero en el cerebro hasta el tálamo, y de ahí —a través de una sinapsis simple— a la amígdala; una segunda señal del tálamo se dirige a la neocorteza, el cerebro pensante. Esta ramificación permite a la amígdala iniciar la respuesta antes que la neocorteza, que capta la información a través de varios niveles de circuitos cerebrales e inicia su respuesta más finamente confeccionada.

b) En los primeros milisegundos de nuestras percepciones de algo, no sólo comprendemos inconscientemente lo que es, sino que además sentimos si nos gusta o no; el "inconsciente cognitivo" presenta nuestra consciencia no sólo con la identidad de lo que vemos, sino con una opinión acerca de ello.

c) Mientras el hipocampo presenta los hechos "fríos", la amígdala retiene el sabor emocional que va con esos hechos.

d) Podríamos decir que una tarea del lóbulo prefrontal izquierdo es actuar como un termostato neural, regulando emociones no placenteras. Los lóbulos prefrontales derechos son el asiento de los sentimientos negativos, como el temor y la agresión.

Contrariamente a lo que algunas personas piensan en el sentido de que sería más fácil poder tomar decisiones sin contaminarlas con los sentimientos, las emociones son típicamente indispensables para las decisiones racionales, ya que nos apuntan hacia la dirección apropiada, donde la fría lógica puede tener su mejor uso. Qué tan exitosos y felices somos en la vida está determinado no sólo por el coeficiente intelectual, sino también por la inteligencia emocional.

Ordinariamente la complementariedad del sistema límbico y la neocorteza (amígdala y lóbulos prefrontales) significa que cada uno es un socio total en la vida mental. Cuando estos socios interactúan bien, la inteligencia emocional surge, como lo hace la habilidad intelectual.

Aportaciones a la vida de los estudiantes

Las cinco habilidades básicas de la inteligencia emocional permiten una vida más satisfactoria para las personas. Los jóvenes que dedican esfuerzos a lograr una adecuada educación emocional, establecen bases sólidas para ser más exitosos en su vida futura. Esto ha sido demostrado en diferentes ambientes, tales como:

a) Las relaciones de pareja.
b) El desempeño en el trabajo.
c) La salud corporal.
d) La educación de los hijos.
e) La asimilación de experiencias traumáticas.

Por lo contrario, la labor preventiva de enfermedades mentales que la psicología puede realizar se vincula estrechamente con la inteligencia emocional, ya que, por ejemplo, se ha demostrado que los problemas en las relaciones, especialmente en la gente joven, son disparadores de la depresión.

La falta de educación de los niños y jóvenes en las habilidades de la inteligencia emocional, tiene repercusiones indeseables en su vida presente y en su vida adulta. De hecho, los jóvenes que carecen de una adecuada formación en las cinco habilidades mencionadas por Gardner, tienden a sufrir con mayor probabilidad los siguientes padecimientos:

a) Episodios depresivos.
b) Tendencias suicidas.
c) Sobrepeso por comer compulsivamente.
d) Adicción al alcohol, al tabaco y a las drogas.
e) Conductas antisociales.
f) Aislamiento, con los correspondientes sentimientos de inferioridad, inadecuación e inseguridad.

De igual manera y de acuerdo con las investigaciones de Gardner, es posible concluir que aquellas personas que dominan las habilidades de la inteligencia emocional desarrollan mejores habilidades de interacción social como:

a) **Organizar grupos.** Iniciar y coordinar los esfuerzos de una red de personas.
b) **Negociar soluciones.** Enfocada a la prevención de conflictos y a la solución de los que surgen.

c) **Conexión personal.** Facilita ingresar a un encuentro o reconocer y responder apropiadamente a los sentimientos y preocupaciones de otras personas.

d) **Análisis social.** Ser capaces de detectar y tener luces acerca de los sentimientos, motivos y preocupaciones de otras personas.

Aportaciones a la docencia

En Arlington, Virginia (Estados Unidos), el Centro Nacional para Programas de Clínica Infantil (*National Center for Clinical Infant Programs*), publicó en 1992 una serie de estudios acerca de la importancia que tienen las habilidades relacionadas con la inteligencia emocional para obtener el éxito académico. Entre ellas destaca el hecho de que la capacidad de aprender, desde el punto de vista emocional, depende de siete factores clave:

a) **Confianza.** Un sentido de control y de dominio del propio cuerpo, conducta y ambiente.

b) **Curiosidad.** La sensación de que descubrir algo acerca de las cosas es positivo y produce placer.

c) **Intencionalidad.** El deseo y la capacidad de lograr un impacto y de mantenerlo mediante la perseverancia.

d) **Autocontrol.** La habilidad de modular y controlar las propias habilidades de acuerdo con la edad.

e) **Capacidad para relacionarse.** La habilidad de involucrarse con otros, basada en la sensación de ser comprendido y de comprender a los demás.

f) **Capacidad para comunicarse.** El deseo y la habilidad de intercambiar verbalmente ideas, sentimientos y conceptos con otros.

g) **Cooperación.** La habilidad de balancear las propias necesidades con las de los demás en actividades grupales.

Se espera que los resultados académicos de los estudiantes sean mejores si se les provocan cambios que les faciliten un mejor manejo emocional. Este enfoque quita la responsabilidad de la calidad del programa, la habilidad y simpatía del maestro, poniéndola en el alumno. Esto es debido a que a los estudiantes no se les considera como meros entes pasivos que reciben siempre y de forma automática todo lo que acontece a su alrededor. La inteligencia emocional coloca en los estudiantes, especialmente en los adolescentes y jóvenes, la responsabilidad de lo que sucede con su aprendizaje, al permitirles un mayor desarrollo y enriquecimiento como personas.

Hasta el día de hoy, casi todos los programas y sistemas educativos se proponen brindar al estudiante métodos y actividades que susciten su deseo de aprender, pero poco hacen por generar en el propio muchacho las condiciones personales necesarias para convertirlo en un verdadero apasionado del aprendizaje.

Fomentar los siete factores clave para promover el aprendizaje es una manera de interesar a los jóvenes en nuestra materia, pero también de ayudarles a lograr un mejor desarrollo como personas.

APLICACIÓN DE LO ESTUDIADO EN EL CAPÍTULO

- Comenta con tus compañeros de clase cuáles son las principales motivaciones que tiene cada uno para estudiar, y analícenlas empleando la jerarquía propuesta por Maslow.
- Describe situaciones en las que hayas tenido que dejar de lado la satisfacción de necesidades fisiológicas por lograr metas que satisfacen tus necesidades de estima o de autorrealización.
- Entrevista a cinco personas y comenta qué es, según ellas, motivar a una persona. Compara sus respuestas con las definiciones dadas en este libro.
- Coordinados por tu maestro, elabora junto con tus compañeros una lista, tan larga como puedan, de todas las emociones que hayan creído experimentar.
- Una vez concluida la lista, traten de reducirla lo más posible hasta llegar a menos de 12 conceptos que engloben a todas las emociones descritas. Por último, analicen en pequeños grupos qué factores son los que hacen difícil la tarea de ponerse de acuerdo en este tema.
- Pide ayuda a dos de tus compañeros, a quienes tengas mucha confianza; nombren una situación cada uno en la que les haya resultado difícil identificar experiencias emocionales. Después, utilizando la tabla del esquema 10.3, traten de encontrar las emociones que subyacían en sus experiencias.
- Elabora con otros dos de tus compañeros una situación en la que crean que pueden propiciar que otra persona llegue a experimentar esperanza en lograr algo.

PARA BENEFICIAR TU VIDA

- Frecuentemente padecemos la falta de cooperación de otros compañeros cuando queremos emprender una actividad en equipo. Nos agrada reunirnos con otras personas, sin embargo, no siempre somos capaces de lograr los resultados deseados debido a la falta de motivación de los demás integrantes. En seguida te presentamos unas ideas de qué factores pueden facilitar la motivación de los equipos; no obstante, queremos recordarte que la motivación depende siempre y en última instancia de que cada persona del grupo tome la decisión de auto motivarse.

  1. El propósito del equipo y las motivaciones y necesidades de los integrantes del mismo deben estar alineados.
  2. El equipo debe de enfrentare a un reto que represente dificultad, pero ante el que se sienta capaz de salir victorioso.

3. Es necesario fomentar compañerismo o camaradería, basados en una comunicación abierta y directa, en la que se reconocen los logros y las contribuciones de los demás integrantes.
4. Es buena la responsabilidad cuando va aparejada con la autoridad para realizar sus actividades y propósitos.
5. Hay que buscar el crecimiento, esto es, cuando los integrantes del equipo sienten que se está avanzando, que están aprendiendo y que hay un desarrollo mental.
6. Propiciar un liderazgo que, más que pretexto para el envanecimiento personal, promueva que los integrantes del equipo den lo mejor de sí mismos.

- En síntesis: un equipo cuyos integrantes estén alineados con el propósito, sientan un reto en la tarea, experimenten un fuerte sentimiento de camaradería, se sientan responsables del resultado y experimenten un desarrollo como equipo y como personas, tenderá a sostener su motivación durante un mayor tiempo.
- Esto no quiere decir que no existirán dificultades o que las necesidades y deseos de los miembros del equipo no cambiarán con el tiempo. En esos casos, deberán hacerse algunas modificaciones y hasta cambiar a algunos de sus integrantes. Pero para mantener la motivación por tiempo prácticamente indefinido, se deberán de sostener los factores mencionados.

RESUMEN

- Un motivo es el proceso dinámico y direccional que orienta a los actos concretos de los individuos.
- También puede considerarse como motivo al objeto que atrae o impulsa al sujeto.
- La motivación puede estudiarse desde diferentes ángulos: el enfoque de estímulo y descarga de energía; el de los procesos asociativos y las conexiones aprendidas; como la resultante de fenómenos genéticos y metabólicos; como la búsqueda del equilibrio homeostático, y bajo el enfoque relacional.
- Los contenidos del inconsciente también influyen fuertemente en las motivaciones humanas, al igual que los patrones instintivos propios de la especie.
- Maslow creó una jerarquía motivacional, que en la actualidad es la más difundida. Él considera que las necesidades se ordenan jerárquicamente como sigue: las fisiológicas, las de seguridad, las sociales, las de estima y las de autorrealización.
- Una emoción es el estado de sensaciones complejo que comprende una experiencia consciente, respuestas físicas internas y manifiestas, y la capacidad de motivar al organismo para la acción.
- Las emociones dan origen a los sentimientos, pudiendo considerar a estos últimos como meras emociones educadas.
- Las emociones básicas son placer y dolor.
- De las emociones básicas se desprenden el deseo, la alegría, el amor, la aversión, la pena, el odio, la esperanza, la desesperación, el valor, el temor y el enojo.

- Las emociones difícilmente se expresan en forma aislada. Para tratar de comprender los procesos emocionales o afectivos de una persona, siempre se debe intentar la identificación de la totalidad y de las interacciones entre ellas.
- La inteligencia emocional es tanto o más importante que el coeficiente intelectual, ya que un mal manejo de las emociones puede entorpecer de manera significativa la operación de las facultades cognoscitivas.

AUTOEVALUACIÓN

De memoria

1. Define motivo.
2. Explica con tus propias palabras la relación entre motivos y emociones.
3. Define emoción.

De integración

4. Cuando consideramos procesos motivacionales inconscientes, ¿qué tipo de memoria estamos seguros de que participa en ellos?
5. Una emoción que se convierte en motivación, lo hace por la intervención de los mecanismos de la percepción. ¿Sí o no? Explica tu respuesta.
6. ¿Se podría llegar a hablar de emociones aprendidas? Fundamenta tu respuesta.

De generalización

7. Un estudiante de preparatoria dice que la materia de psicología no le parece motivante para ser estudiada. ¿Qué le recomendarlas tú para que sí lo fuera?
8. ¿Cómo explicarías a un compañero de clase la conducta de los faquires empleando la jerarquía de necesidades de Maslow?
9. Siguiendo el esquema presentado en el capítulo acerca de los mecanismos de las emociones, ¿cómo le explicarías a un compañero tuyo el hecho de que los exámenes le generen temor?

PARA AMPLIAR LA INFORMACIÓN

Libros

- Desde nuestro punto de vista el libro más completo acerca del proceso motivacional es el escrito por Joseph Nuttin, *Teoría de la motivación humana*. La referencia puede ser localizada en la bibliografía. Sobre inteligencia emocional, el clásico libro de Daniel Goleman es una buena alternativa. Sobre este último tema, también es recomendable *Educar* con *inteligencia emocional*, de Elias, Tobias y Friedlander.

Internet

- En la red abundan las páginas llenas de frases supuestamente motivadoras; la mayoría de ellas son negocios cuyo objetivo es venderte tarjetas, libros u otros objetos para colocar en tu recámara o escritorio. Sin embargo, las siguientes dos opciones corresponden a compilaciones de frases que pueden ayudarte en esta tarea. Recuerda que lo de menos es la frase que leas. Lo más importante es que tú tomes la decisión de si ese tipo de dichos puede ser una fuente importante de motivación para ti:
  - *http://www.geocities.com/Heartland/Plains/5961/refran.html#Refranes*
  - *http://www.geocities.com/Athens/Oracle/3705/*

Cine comercial

- En el cine comercial encontrarás muchos ejemplos de películas que abundan en situaciones interesantes sobre las motivaciones y las emociones de los protagonistas. Algunas de las películas en que el tema puede ser discutido desde diferentes facetas son las siguientes:
  - *Cinema Paradiso*
  - *Corazón valiente*
  - *Papillón*
  - *Expreso de medianoche*

- Junto con tus compañeros ve una de estas películas y comenta con ellos los intentos de manipulación, la influencia de un personaje sobre otros, la relación entre motivos y emociones, etcétera.

CAPÍTULO 11

PENSAMIENTO Y LENGUAJE

OBJETIVO GENERAL

Serás capaz de describir la relación entre el pensamiento y el lenguaje, así como de identificar la relevancia de las estrategias cognoscitivas para el conocimiento de ti mismo, y del entorno y la solución de problemas, analizando en qué consiste la inteligencia y los problemas que representa su estudio para la psicología.

¿Hablar bien para pensar bien?

El estudio del pensamiento se vincula con nombres de brillantes filósofos, médicos y psicólogos, quienes han dedicado buena parte de sus investigaciones a la comprensión de este fenómeno. Entre ellos, John B. Watson, creador del conductismo en Estados Unidos, estableció, dada la dificultad natural que se enfrenta al estudiar fenómenos que no son directamente observables, un nuevo objeto de estudio para la psicología: la conducta observable.

El riesgo de equivocar el camino cuando se trata de transitarlo en la penumbra es muy alto; de la misma manera, las facultades psicológicas, inaccesibles en muchos casos a la observación directa, pueden ser malinterpretadas o hasta extraviadas en las investigaciones.

Como parte de ellas, el pensamiento representó, para Watson, un fuerte problema, puesto que no existía en su época, como tampoco lo hay ahora, ningún instrumento que le permitiera identificar los contenidos del pensamiento de cualquier individuo. Incluso el hecho mismo de pensar, independientemente del contenido del pensamiento, es un fenómeno no constatable por la simple observación de las personas o por medio de la aplicación de electrodos.

Watson no negó la existencia de los sentimientos, las ideas u otras entidades mentales; sólo buscó mecanismos alternos que le permitieran estudiarlos a partir de hechos tangibles y, por tanto, medibles. En sus investigaciones, él y sus colaboradores encontraron que, cuando una persona reportaba verbalmente que había estado pensando, era factible registrar ligeros movimientos en los músculos que rodean la boca mediante un miógrafo. Este hallazgo entusiasmó a varios de sus seguidores, quienes llegaron a postular que el pensamiento no era otra cosa sino esos movimientos sub-bucales. Ya establecida esta idea, se hizo fácil sostener que el pensamiento y el lenguaje eran dos aspectos de una misma realidad. En este orden de ideas, al analizar las características del lenguaje de una persona se estudiaba, real y en forma directa, su pensamiento. En algunos psicólogos esta confusión ha llegado a tales extremos que creen que es posible establecer una identidad total entre el desarrollo del lenguaje y el del pensamiento en los humanos. Y avanzando aún más, hay quienes creen que si fuera posible identificar la existencia de un lenguaje entre ciertas especies animales, esto conduciría incuestionablemente al descubrimiento de que dichos seres son capaces de pensar.

Ante tales excesos, hay quienes esgrimen preguntas aparentemente ingenuas como una forma de descalificar estas afirmaciones:

- ¿Qué sucede con los sordomudos?
- Si los diferentes lenguajes tienen estructuras gramaticales distintas, ¿no conllevaría esto a estructuras de pensamiento igualmente variados?
- Y en el caso de quienes hablan el mismo lenguaje, empleando las mismas expresiones, ¿no deberían pensar igual?

- ¿No será que si bien existe relación estrecha entre pensamiento y lenguaje, se trata de dos fenómenos distintos?

Preguntas como las anteriores aún no han podido ser resueltas exhaustivamente por los conductistas y neoconductistas más radicales, pero quedan en el aire como un buen punto de partida para tus propias reflexiones: ¿qué relación guardan entre sí el pensamiento y el lenguaje en una misma persona?

Los mecanismos del pensamiento

A diferencia de los demás seres vivos, el hombre es capaz de reflexionar acerca de su propia conducta, de establecer propósitos para ella y de realizar, por consiguiente, actos voluntarios. El soporte para todo ello se encuentra en el pensamiento, es decir, en la capacidad del ser humano para manejar ideas.

En los capítulos precedentes hemos dejado establecido que gracias a las sensaciones somos capaces de captar la realidad del mundo que nos rodea, la percepción nos facilita su interpretación y la memoria su conservación y reconocimiento. Sin embargo, hasta este punto los procesos mencionados emplean como material de trabajo las sensaciones y las imágenes, mismas que, cuando son sometidas al proceso de abstracción, permiten la generación de ideas. Ellas son el material básico del pensamiento.

Imágenes e ideas, una distinción importante

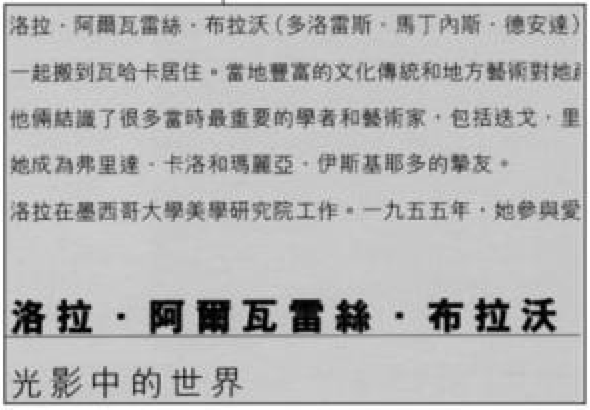
Antes de definir qué es el pensamiento, conviene detenernos un momento para considerar qué son las ideas. Decíamos que las ideas surgen de la abstracción de las imágenes, y que este proceso depende de generalizaciones y discriminaciones entre las mismas imágenes. Expliquemos un poco más estos conceptos: todos hemos tenido la oportunidad de ver y tocar numerosos objetos a los que hemos escuchado que se les denomina sillas. Seguramente a través de nuestros sentidos han llegado las imágenes de sillas de madera, plástico y metal, materiales combinados entre sí o con otros tales como textiles, fibras vegetales, etc. También las hemos captado de diferentes formas, diseños y estilos; de cuatro, tres, dos o una pata; fijas al piso, con ruedas o con simples patas. Nuestras diferentes experiencias en contacto con todos esos objetos nos han permitido establecer una generalización (como la descrita en el capítulo 8).

Por otra parte, una serie de experiencias distintas con otros objetos nos ha dado la posibilidad de captar qué es un banco, un sillón, un sofá, una mesa, etc., a los que, gracias al mecanismo de discriminación (como el descrito en el mismo capítulo 8), podemos diferenciar de una silla.

Estos dos mecanismos básicos (generalización y discriminación) permiten la abstracción, es decir, el proceso mediante el cual se identifican los elementos esenciales de los objetos, animales, personas, situaciones o problemas. Son elementos esenciales que se almacenan en la memoria, ya no como imágenes, sino como ideas.

Una imagen es el producto inmediato de una sensación o de un conjunto de ellas. Tomemos un ejemplo sencillo: coloca este libro a unos 30 centímetros de distancia de tus ojos y por un instante obsérvalo con toda tu atención. Después, cierra los ojos y trata de reproducirlo en tu mente; te darás cuenta de que aparece su imagen, aunque no tan precisa como la sensación de verlo en forma directa. Ciertamente es una imagen. En cambio, sin necesidad de que observes o trates de reproducirlas en tu mente, puedo pedirte que enumeres qué actividades realiza un astrónomo y, sin necesidad de describir a la persona, de que la veas o de que tengas ante tus ojos su imagen, serás capaz de hacer varios comentarios realistas acerca de su trabajo. ¿Cómo es posible que, sin recurrir forzosamente a las imágenes, puedas hacerlo? Evidentemente, es gracias a las ideas.

Para que te resulten más claras las diferencias entre una imagen y una idea, te enunciamos las principales, pero mientras las lees, piensa que una imagen es como la evocación que puedes hacer del rostro de tu mejor amiga, en contraposición con una idea, como puede serlo el concepto de la nada. Las imágenes son específicas sobre un objeto (la cara de tu amiga), mientras que las ideas se refieren a un género o tipo de objetos (la existencia o inexistencia de toda la materia). Las imágenes corresponden a sensaciones, aunque un tanto menos vívidas (tú has visto su rostro muchas veces); las ideas no se corresponden con las sensaciones en particular, sino que surgen de la abstracción de muchas de ellas (nunca has visto la nada, pero sí la oscuridad y espacios vacíos, que de alguna forma te ayudan a comprender el concepto). Imágenes son representaciones de la realidad que pueden ser almacenadas como tales en la memoria, mientras que las ideas se almacenan sin que medie una representación de las mismas. Las imágenes pueden ser visuales, auditivas, táctiles, olfativas, etcétera, según el sentido o conjunto de ellos de los cuales proceden, mientras que las ideas no mantienen esa relación de dependencia entre sí.


洛拉・阿爾瓦雷絲・布拉沃（多洛雷斯・馬丁內斯・德安達）
一起搬到瓦哈卡居住。當地豐富的文化傳統和地方藝術對她
他倆結識了很多當時最重要的學者和藝術家，包括迭戈・里
她成為弗里達・卡洛和瑪麗亞・伊斯基耶多的摯友。
洛拉在墨西哥大學美學研究院工作。一九五五年，她參與愛

洛拉・阿爾瓦雷絲・布拉沃

光影中的世界

Figura 11.1

Al ver los ideogramas chinos adquieres la imagen de ellos, pero sólo si conoces el idioma adquirirás la idea de lo que expresan.

En resumen, la imagen es singular y concreta, mientras que la idea es general y abstracta.

Hemos dicho que las imágenes son representaciones de la realidad; sin embargo, la combinación de imágenes nos puede conducir a representaciones de objetos, seres o situaciones irreales. De hecho, esta posibilidad es lo que nos facilita la creación e invención de lo novedoso. El primer avión pudo ser inventado gracias a la combinación, en un objeto inexistente hasta ese momento, de numerosas imágenes de objetos previamente existentes. Como veremos posteriormente, de esta capacidad depende el pensamiento creativo.

En resumen, como menciona J. P. Chaplin, "una imagen es una representación menos vívida de una sensación, y por su parte, una idea es un proceso cognitivo cuya naturaleza no es directamente sensorial" (véase la figura 11.1).

El pensamiento

Con las anotaciones precedentes, te resultará más sencillo comprender que el pensamiento trabaja con las ideas. Aunque en su labor se apoye frecuentemente en las sensaciones y en la imaginación, el pensamiento puede funcionar muy bien sin ninguna de ellas. Tal es el caso de una multiplicación: si te pones a pensar cuánto es 12 × 5, puedes decir que 60 es la respuesta, sin que en ningún momento hayas tenido que imaginar los números o tratado de representar en tu mente 60 objetos diferentes para contarlos.

El pensamiento es impresionante, no sólo por su velocidad, sino por la complejidad de elementos que es capaz de manipular. Para ello requiere del manejo de múltiples ideas interactuando entre sí, que son capaces de proporcionar un significado lógico diferente a la mera suma de las partes, bajo la forma de un juicio. De hecho, un juicio es un conjunto de ideas con significado. Mira los siguientes ejemplos:

- Las manzanas rojas son más dulces que las verdes.
- Quiero viajar lo más lejos posible.
- Si tarde alguien todo, llega a echa perder.

Antes de seguir, trata de pensar detenidamente en lo que cada frase quiere decir. Ahora, revisemos cada uno de estos juicios. En el primero de los ejemplos, la conjunción de ideas nos muestra claramente que se trata de un juicio en el cual estamos comparando unas manzanas contra otras; aquí no requerimos de mayor esfuerzo para darnos cuenta de que la frase tiene un significado. Con sólo escucharla o leerla recibimos un mensaje completo que nos facilita, supongamos, la toma de decisiones sobre qué fruta comprar. Con el segundo juicio las cosas no son tan sencillas; no podemos estar seguros si se trata de un comentario dado por un turista, por un científico refiriéndose a sus investigaciones, por un poeta declarando su amor a su musa, etc.; no obstante, la frase tiene un significado que podemos entender sin mayor problema. En el tercer caso encontramos un ejemplo muy claro de que la simple yuxtaposición de ideas no nos proporciona un juicio. La frase parece no decirnos nada si tomamos cada palabra en forma aislada. Es evidente que se trata de ideas, cada una con un sentido específico, pero requieren cierto ordenamiento para podernos demostrar que el significado del juicio completo es más que la suma de significados de las partes (ideas): "si alguien llega tarde, echa todo a perder". Cuando varios juicios se eslabonan en forma lógica nos hallamos ante un raciocinio. Si decimos que "para un buen pastel de manzana se requieren algunas de estas frutas ligeramente ácidas, por lo que son recomendables las más verdes, ya que las manzanas rojas son más dulces que las verdes", estamos desarrollando un raciocinio. Otros ejemplos son los que tú has revisado en tus clases de lógica. Los raciocinios se forman a partir de ideas y juicios.

Durante mucho tiempo se consideró que sólo existía el pensamiento cuando se trabajaba con raciocinios secuenciados lógicamente a partir de silogismos; sin embargo, en la actualidad, en especial a partir de los estudios sobre las diferencias entre los hemisferios cerebrales, se ha puesto en claro que el pensamiento también puede funcionar de manera adecuada sin recurrir por fuerza a ellos; tal es el caso del llamado pensamiento intuitivo.

Por lo anterior, te resultará sencillo comprender por qué al pensamiento se le ha concebido como una facultad humana para conocer a través de la manipulación de ideas, juicios y raciocinios.

En las pasadas décadas, se ha hecho hincapié en el carácter instrumental del pensamiento. Se ha resaltado el valor que el pensamiento ha tenido a lo largo de la historia de la humanidad, como un elemento decisivo en la conservación de los individuos y de la especie. Se ha especulado que el pensamiento tiene como función permitir al ser humano conocer profundamente su entorno y a sí mismo y establecer, a partir de dicho conocimiento, propósitos, rumbos de acción, decisiones, etc. Por ello, el pensamiento ha sido definido como la capacidad de resolver problemas, entendiendo por tales tanto los problemas ambientales, como los existenciales, espirituales, psicológicos, emocionales, etc. Con esta aproximación se han englobado ciertos procesos tales como el análisis, la síntesis y la analogía.

Por último, falta señalar que el pensamiento en el lenguaje común ha adquirido varios significados, tales como:

a) Fantasear, soñar despierto. "Estaba pensando en que Agustín me invitaba al baile". Este soñar despierto, si bien puede llegar a contener ideas, se trata más bien, según comentamos en el capítulo 5, de la acción de la imaginación, basada en las sensaciones que podemos evocar de nuestra memoria y que fueron previamente captadas por nuestros órganos de los sentidos y que, a su vez, pueden dar lugar, en su momento, a actos creativos (véase también el tercer tema del capítulo 7).

b) Hacer remembranza, recordar. "Pensaba en lo agradables que fueron las últimas vacaciones". En este segundo caso, más que pensar hacemos uso de nuestra memoria discursiva, misma que se explicó en el segundo tema del capítulo 9.

c) Creer, estar convencido de algo. "Pienso que los padres deben comprender más a sus hijos". En este caso, evidentemente se hace referencia a los sistemas de creencias de las personas. Abordaremos este tema en el capítulo 16.

d) Poner atención. "Piensa bien lo que haces". Como estudiamos en los capítulos 6 y 7, se debe más a la operación de la atención que permite a la persona tener consciencia refleja de su comportamiento.

En el terreno científico, aún hoy día hay discrepancia acerca de la relación entre pensamiento e inteligencia (sobre la que hablaremos al final de este capítulo). Un grupo considera que la inteligencia implica un concepto más amplio que el pensamiento, y que este último es sólo una parte de aquélla. Así, se habla de inteligencia práctica o inteligencia psicomotriz para explicar que la inteligencia racional o pensamiento es sólo una forma de manifestar la capacidad intelectual de una persona.

Por otra parte, quienes hablan de que la inteligencia es sólo un elemento constituyente del concepto más amplio llamado pensamiento, justifican su posición argumentando que se puede pensar de manera no inteligente, como cuando se imagina o cuando se sueña.

Un tercer grupo lo constituyen quienes, motivados por los argumentos expresados por los anteriores dos grupos de estudiosos, consideran que son dos universos que se intersectan. Y finalmente, otro grupo considera que inteligencia y pensamiento son sinónimos.

Para los fines de este texto, y siguiendo la definición del *Academic Press Dictionary of Science and Technology*, el pensamiento es visto como el comportamiento cognitivo que utiliza símbolos, conceptos y fórmulas para actividades tales como razonar, discriminar, abstraer, generalizar e imaginar.

Las estrategias cognoscitivas y la solución de problemas

Cuando se estudia el pensamiento desde el punto de vista de la psicología, lo hacemos un tanto diferente a la aproximación analítica que se realiza desde la lógica. Al psicólogo le resulta de especial interés adentrarse en el tema buscando los mecanismos mediante los cuales se desarrolla este proceso. Por esta vía ha sido posible identificar por lo menos tres estrategias básicas, empleadas por las personas en la tarea de solución de problemas (véase la figura 11.2).

Figura 11.2

Las estrategias cognoscitivas son las herramientas del pensamiento.

Aplicación de estrategias a la solución de problemas

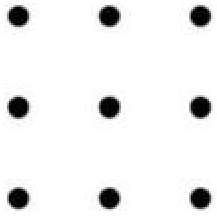
Como mencionamos anteriormente, en la actualidad el pensamiento es estudiado con un enfoque instrumental. De aquí que la solución de problemas se haya convertido en un tema de gran interés para los psicólogos. Las aplicaciones de estas estrategias permiten a los líderes sociales, políticos y empresariales lograr mejores caminos para dirigir las instituciones y organizaciones a su cargo. Un buen número de psicólogos y administradores de empresas han encontrado un modo de vida enseñando a esos líderes las formas concretas y detalladas de aplicar estrategias como las que se describen en este capítulo. Entre las estrategias principales se encuentran las siguientes tres:

a) **La solución de problemas como resultado de la reorganización perceptual.** Muchos de los problemas que intentamos resolver, que pueden parecernos imposibles, con frecuencia se resuelven al repasar el problema y verlo con "nuevos ojos". Es seguro que has tenido experiencias en las que súbitamente "ves el problema desde un ángulo diferente" y, en ese momento, te es posible darle una solución. Imagina que tratas de encontrar la ruta de transporte público más rápida para llegar a una importante reunión y elaboras un recorrido más o menos complicado en el que tienes que tomar tres medios de transporte distintos y, de repente, mientras esperas el primero de ellos, pasa otro transporte, con otro destino diferente, pero a partir del que, con sólo caminar cuatro o cinco calles, llegas al lugar de la cita. A veces, cuando acudimos a platicar un problema con un amigo, él puede darnos sugerencias muy efectivas, ya que percibe las circunstancias desde otro ángulo. Esto es reorganización perceptual; es decir, es captar la misma situación, pero desde un enfoque distinto. Preguntarnos si el problema puede ser visto de diferente manera es una forma de ayudarnos a lograr dicha reorganización. Te recomendamos que observes el esquema 11.1 y pienses cómo unirías esos nueve puntos usando sólo cuatro líneas rectas, continuas y sin regresarte nunca sobre una línea ya trazada. Intenta resolver el problema y cuando te canses verifica la solución en la última página del capítulo.

Esquema 11.1

Solución de problemas: la reorganización perceptual.

Une los 9 puntos de abajo utilizando únicamente 4 líneas rectas y sin despegar el lápiz del papel.



La solución se encuentra al final de este capítulo.

b) **La solución de problemas como actividad asociativa.** Otra forma de explicar la solución de problemas se basa en la facultad de establecer asociaciones entre los diferentes estímulos que son captados por nuestros sentidos, o entre las ideas que existen en nuestra mente. Hay numerosos problemas que resolvemos por simple asociación. Es como cuando tratas de decidir la forma de acomodar a siete de tus amigos en un solo automóvil para trasladarse a una fiesta, y en ese momento asocias que tu hermano también tiene coche, que lo puedes invitar y así ayudar a trasladar a los amigos que no caben en un vehículo. En este enfoque se establece que la solución de problemas depende de la fortaleza de las cadenas asociativas que hayas establecido con anterioridad. En nuestro ejemplo, el hecho de que asociaras a tu hermano y su automóvil seguramente dependió de que ella (la asociación) es más fuerte que la asociación de que tu primo también tiene coche y también pudiera ser invitado a la reunión. En resumen, este modelo presupone que la fortaleza de las asociaciones creadas dirige el pensamiento preferentemente hacia ellas. En el esquema 11.2 te presentamos una serie de cinco problemas matemáticos; trata de resolverlos respetando la secuencia en que aparecen.

Esquema 11.2

Solución de problemas: la asociación.

En los siguientes ejercicios nota cómo, en casi todos los casos, los litros deseados se consiguen restando dos veces la cantidad de la jarra B a la cantidad de la jarra A.

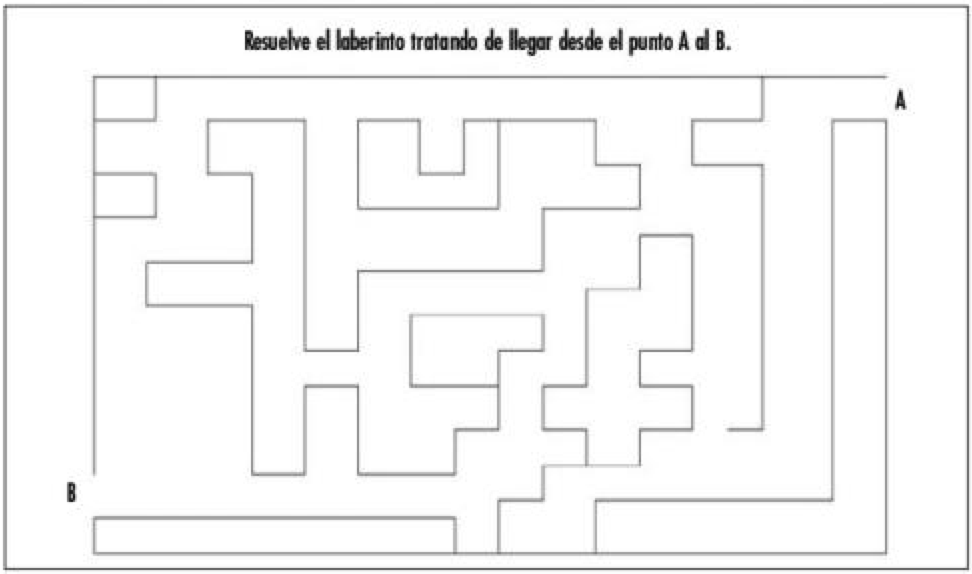
Ejercicio	Jarra A	Jarra B	Deseados
1	40	15	10
2	25	3	19
3	98	17	64
4	73	7	59
5	42	21	21

Lo importante de este ejemplo es que te des cuenta si se te dificulta resolver el último ejercicio porque te empeñas en aplicar la regla de restar dos veces la jarra B en vez de encontrar una solución que es más fácil.

c) **La solución de problemas como un proceso de búsqueda.** Este punto de vista se relaciona estrechamente con el modelo que explica el aprendizaje por ensayo y error. Utilizando como símil los procesos seguidos por las computadoras, se presupone que los problemas pueden ser solucionados cuando una persona se plantea series de dos o más posibilidades de las que debe escoger una por cada paso de la serie. Por ejemplo, es el caso de un estudiante que trata de trazar en un ejercicio la salida de un laberinto. A cada paso, es decir, en cada corredor del laberinto, el estudiante debe decidir si camina hacia adelante o hacia atrás; en cada esquina, debe optar por dar vuelta a la izquierda o a la derecha, etc. Los modelos binarios empleados por las computadoras funcionan de manera análoga y es evidente que, en la actualidad, para todos nosotros, éste es un método eficaz para llegar a las respuestas en los problemas. Resuelve el problema planteado por el esquema 11.3.

Esquema 11.3

Solución de problemas: el proceso de búsqueda.


Resuelve el laberinto tratando de llegar desde el punto A al B.

Otras estrategias para la solución de problemas

Si bien los métodos anteriores son la base de cualquier otro que se oriente a la solución de problemas, algunos autores hablan de la recuperación de información, el uso de algoritmos y la heurística, que a su vez implica los métodos de las submetas, el análisis de medios-fines y el retroceso en la resolución.

a) **La solución de problemas mediante la recuperación de información.** Este método, más que del pensamiento, es la estrategia de la memoria para resolver problemas, en los que existan presiones que no permiten ensayo y error o replanteos del esquema perceptual del momento. Imagina que te encuentras manejando un automóvil a 90 kilómetros por hora en la carretera, cuando de pronto se abre el cofre del mismo. Seguramente en ese momento te resultará difícil analizar la situación para hacer una adecuada toma de decisiones. Lo más probable es que recuerdes el consejo de revisar si no vienen vehículos detrás del tuyo, poner luces de emergencia, disminuir gradualmente la velocidad para salir al acotamiento de la carretera y hacer todo esto agachándote para alcanzar a ver parte de lo que tienes enfrente de tu auto a través del pequeño espacio que queda entre el cofre abierto y el resto de la carrocería del coche. En una situación como ésta es más probable que resuelvas el problema recordando los consejos anteriores, que inventando, en ese momento, soluciones alternativas.

b) **La solución de problemas mediante algoritmos.** Los algoritmos son métodos que permiten ensayar sistemáticamente todas las posibles respuestas hasta encontrar la adecuada. Este método es una derivación del método de búsqueda, un tanto más ordenado, complejo y sistemático. En la actualidad es el empleado por las computadoras.

c) **La solución de problemas mediante métodos heurísticos.** Los métodos heurísticos son los que se basan en reglas muy prácticas que si bien no nos llevan a la solución del problema en forma inmediata, nos permiten abordarlo de una manera diferente y acercarnos mucho a su solución. **La creación de submetas** es uno de estos métodos; consiste en descomponer el problema en otros más, a los cuales, en forma separada, sí seamos capaces de darles solución. Imagina que requieres juntar una cantidad de dinero elevada para poder hacer frente a los gastos de tu graduación; si te planteas conseguir una fuerte suma, quizá te parezca imposible, pero si descompones el problema en otros menores, tales como reunir cantidades más pequeñas cada semana, algunas mediante el ahorro, otras con la venta de gelatinas (por ejemplo), otras mediante pequeñas donaciones que solicitarás a tu tía favorita semanalmente, y unas más mediante la organización de rifas y sorteos, es casi seguro que sí logres la cantidad necesaria para una graduación inolvidable. **El análisis medios-fines** es otro de los métodos; se trata de diferenciar entre el fin que perseguimos y los medios que nos permitirán llegar a él. Posteriormente, analizamos los medios y decidimos cuál de ellos es el que nos acerca más hacia el fin y lo seguimos hasta que se agote, eligiendo una vez más en ese momento cuál de los nuevos o antiguos medios con que contamos ahora nos permite acercarnos más, y así sucesivamente hasta lograr nuestro propósito. **El retroceso en la resolución** se puede emplear cuando existen asociaciones que, en lugar de facilitar la solución del problema, nos lo entorpecen; en estas circunstancias es conveniente regresar a los momentos previos a las asociaciones, para reiniciar desde ahí el nuevo enfoque en la solución del problema.

Los métodos descritos en este apartado pueden ser aplicados a las diferentes situaciones que se te presenten en tu vida estudiantil, personal o, incluso, posteriormente en la profesional; te recomendamos que los pongas en práctica, pues ellos te ayudarán a lograr una mejor toma de decisiones.

La psicolingüística

Especialmente a partir de la década de los sesenta, el interés de numerosos psicólogos se ha orientado hacia la comprensión de la forma en que el pensamiento se manifiesta en el lenguaje y cómo éste incide sobre aquél. Gracias a la colaboración entre ellos y los lingüistas, especialmente los más cercanos a la antropología, ha sido posible clarificar muchos de los conceptos que constituyen los aspectos medulares de esta nueva disciplina. Conceptos ahora comunes en los estudios en el ámbito de la escuela primaria sobre el lenguaje, como fonemas y morfemas, se han acuñado a partir de las investigaciones desarrolladas en este campo.

Hace unos 30 años, George A. Miller profetizaba los beneficios de las aplicaciones de la psicolingüística:

> El interés en la psicolingüística no sólo se ha restringido a los psicólogos y los lingüistas. Muchas otras personas se han interesado por la espléndida visión de sus posibilidades prácticas. Uno piensa en las aplicaciones médicas, en el diagnóstico y en el tratamiento de la variedad heterogénea de los desórdenes del lenguaje, que van desde un simple tartamudeo, hasta las enormes complejidades de una afasia. Uno piensa también en las aplicaciones pedagógicas, de mejoras potenciales en nuestros métodos de enseñar a leer y escribir, o para la enseñanza de un segundo idioma. Si los principios de la psicolingüística fuesen suficientemente explícitos, podrían ser incorporados a aquellos milagros tecnológicos del siglo xx, las máquinas computadoras, que podrían introducirnos dentro de la visión del espectro total de las posibilidades cibernéticas. Explotaríamos nuestros canales eléctricos para una comunicación más eficiente de la voz. Podríamos mejorar y automatizar nuestros diccionarios, usándolos para traducciones mecánicas de un lenguaje a otro. Quizá las computadoras podrían imprimir lo que decimos, o incluso, decir lo que nosotros imprimimos, haciendo de esta forma el habla visible para los sordos y lo impreso audible para los ciegos. Podríamos, en suma, aprender a adaptar las computadoras a docenas de propósitos humanos y sólo ellas pudieran interpretar nuestro lenguaje. Pequeña maravilla que asombraría a médicos, educadores, filósofos, estudiosos de la lógica e ingenieros que han permanecido intrigados por esta nueva aventura.

Actualmente nos es posible comprobar que estas suposiciones de Miller son ya una realidad, y que gracias al asombroso avance de la psicolingüística se han podido concretar en sólo un poco más de dos décadas.

Campo de estudio de la psicolingüística

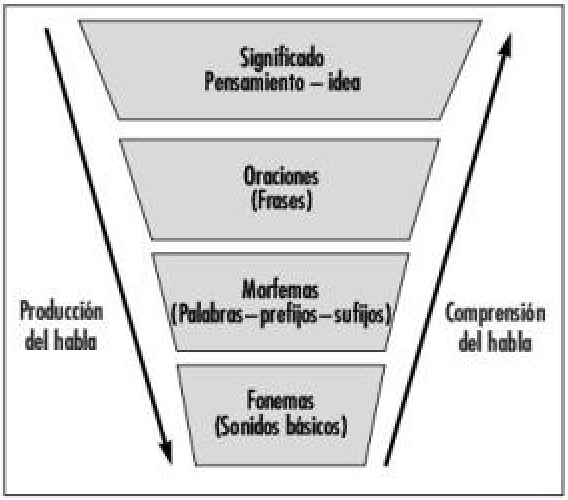
Sabemos que en el idioma español existen 29 **fonemas** (g, f, d, r, etc.), los que en forma aislada carecen de significado; sin embargo, cuando se combinan entre sí pueden adquirir una acepción específica, ya sea porque se estructuran como una palabra (rosa, azul, pie), como prefijos (pre, ante, ex) o como sufijos (to, so, ado, ando), recibiendo en ese momento el nombre de **morfemas**. Cuando pensamos en algo, nuestra mente tiende a organizar tales ideas siguiendo la estructura que le marca el lenguaje a partir de los morfemas, es decir que si pensamos en vacaciones, por ejemplo, podemos evocar aspectos tales como "voy a ir de vacaciones a San Miguel de Allende" o "en nuestras últimas vacaciones mi hermanito se cayó vestido a la alberca". Mediante la adecuada ordenación de los sonidos y palabras le damos un sentido a las ideas, juicios y raciocinios a partir de la estructura lógica del lenguaje, que Noam Chomsky denominaría gramática.

La **gramática** es el conjunto de reglas acordadas entre los miembros de una población determinada, para combinar fonemas y morfemas, además de oraciones y su significado. En la gramática existen dos componentes importantes que facilitan el seguimiento de las reglas que permiten darle significado a cada lenguaje: la semántica y la sintaxis, de las que hablaremos en el siguiente apartado.

Todo esto es el campo de estudio de la psicolingüística, así como las diversas aplicaciones que se han derivado de los estudios teóricos (investigación básica) al respecto. Los artefactos de bolsillo que son capaces de traducir palabras y frases entre dos o más idiomas diferentes, son sólo una aplicación común en la actualidad de esta disciplina. Los mismos procesadores de texto que pueden emplearse en las computadoras personales, con funciones que nos permiten corregir la ortografía y, en algunos casos, hasta ciertos aspectos de puntuación, o que son capaces de ordenar alfabéticamente listas de cientos de palabras, son otro buen ejemplo de los avances de la psicolingüística.

Chomsky postuló un modelo simplificado de la manera en que los fonemas y morfemas interactúan con el pensamiento, dejando en claro que pensamiento y lenguaje son dos realidades diferentes que se relacionan estrecha y constantemente, pero que no pueden identificarse como la misma cosa. En el esquema 11.4 puedes apreciar que la base de la figura contiene los fonemas, que a su vez sirven para estructurar morfemas, los que pueden llegar a constituir oraciones, pero el significado de todo ello está dado por el pensamiento. Cuando hablas con un compañero y le expresas tus opiniones acerca del valor estético del arte por computadora, atraviesas todos los niveles del diagrama en dirección descendente, mientras que tu amigo, al escucharte, lo hace en sentido ascendente.

Esquema 11.4



Interacción entre fonemas, morfemas y pensamiento. (Modelo simplificado.)

La semántica y la sintaxis

La semántica describe la manera en que se asigna el significado a los morfemas que utilizamos, mientras que la sintaxis es un conjunto de reglas que rigen la manera de combinar palabras para formar oraciones gramaticales. La semántica nos permite identificar, por ejemplo, que la palabra *cerca* es capaz de evocar en nosotros dos significados, uno relativo a la proximidad de un objeto, mientras que el segundo nos remite a un objeto que sirve para delimitar ciertos territorios. De esta forma podemos decir, en el primer caso, "tengo el libro cerca de mi cuaderno", mientras que en el segundo decimos "la cerca que rodea esa casa es de color azul cobalto". Incluso podemos llegar a utilizar la misma palabra con dos significados diferentes en la misma oración: "la manguera se quedó cerca de la cerca que rodea la casa del vecino". Esta última frase es correcta desde el punto de vista semántico, porque posee un significado apegado a la realidad que queremos describir; sin embargo, la sintaxis nos diría que es preferible estructurar la frase en esta forma: "la manguera quedó al lado de la cerca que rodea la casa del vecino", ya que de lo contrario nos la marcaría como un disparate. Debido a las reglas establecidas en la sintaxis, sabemos que es correcto decir ex policía y no lo es policía ex, ya que los prefijos siempre van antes de la palabra que modifican y no pueden ir después. En síntesis, la semántica se refiere al significado del lenguaje, mientras que la sintaxis nos habla de su ordenamiento (véase la figura 11.3).

Tanto una como otra poseen una especial utilidad para el pensamiento, ya que no sólo le proporcionan reglas claras para poderse expresar, sino también para que el individuo pueda recibir los mensajes que le envían los otros seres humanos. Aquí cabe hacer la aclaración de que es factible enseñar a ciertas clases de primates el uso de lenguajes sencillos, que pueden expresar usando tableros en los que combinan letras y, mediante ellos, solicitar que se les proporcionen ciertos alimentos específicos; pero el hecho de encontrar estos datos reportados en varios experimentos de la literatura psicológica no nos lleva, por fuerza, a concluir que esos animales sean capaces de pensar, así como tampoco nos permite concluir que no lo sean. Simplemente, lo que sí es posible expresar es que los animales son capaces de establecer relaciones entre sensaciones, y por tanto imágenes, con símbolos (que a su vez son otras imágenes). No hay datos experimentales de que existan asociaciones similares entre ideas e imágenes en los primates.

Figura 11.3

En la comunicación cotidiana están presentes la semántica y la sintaxis, aunque ni siquiera sepamos que existan.

El desarrollo del lenguaje

Seguramente el contacto con niños pequeños te ha permitido identificar varias de las etapas que sigue el desarrollo del lenguaje en los humanos. Desde muy pequeños los bebés balbucean emitiendo variados sonidos, muchos de los cuales ni siquiera pertenecen a los empleados en el lenguaje que utilizan los padres. Quizás algunos fonemas de lenguajes tan distantes como el chino o el árabe puedan llegar a ser pronunciados por un bebé mexicano de tres meses de edad, como una de las formas de ir adquiriendo un mayor control sobre el mecanismo para emitirlos. Es alrededor de los seis meses cuando el bebé comienza a dar cierta entonación a tales balbuceos, elevando o disminuyendo el volumen de su voz o ensayando la forma en que ha escuchado una pregunta, una negación, etcétera.

Aproximadamente a los 12 meses, los bebés son capaces de emitir sus primeras palabras, generalmente monosilábicas o que implican la repetición de sonidos, tales como *sí, no, má* (por decir más), *papá, mamá, cheche* (en vez de leche), *buebue* (en lugar de abue), etc. Conforme avanzan los meses, otros seis u ocho, se enriquece su vocabulario empleando ahora palabras que describen sus acciones actuales, como decir *a... ar* (me quiero bajar), *veno* (ahora vengo), *tana* (quiero ver por la ventana), etc. Es común que en esta etapa junten dos palabras y las expresen como si se tratara de una sola: *notá* por no está.

Hacia los dos años de edad los niños comienzan a combinar dos palabras, de un vocabulario mayor a las 250, para tratar de armar pequeñas frases con las cuales expresar ideas completas, como *ten coche* (ten el coche), *queo evo* (quiero huevo), *más juo* (más jugo), etc. Eventualmente estos bebés llegan a utilizar pronombres como yo, tú, mío, etcétera.

Es prácticamente hasta los tres años cuando los niños inician el empleo de frases más complicadas tales como *papá llegó su coche* (papá llegó en su coche). En esta edad, el vocabulario de los niños será muy cercano a las mil palabras y serán capaces de combinarlas involucrando estados de ánimo.

Hacia los cuatro años el pequeño toma consciencia de la importancia del lenguaje como una forma de control sobre las situaciones; se da cuenta de que puede adornar su forma de comunicación, incluyendo expresiones como *Oh!, estoy hambriento, Vaya!, qué problema tan feo*, etc. Comienza a usar el pasado en la conjugación de los verbos y aparece la etapa del *¿por qué?*, llegando a desesperar a sus padres con las frecuentes preguntas sobre la razón de todo.

En los siguientes años el lenguaje del niño se enriquece con nuevo vocabulario y se hacen cada vez más complejas las oraciones, pudiendo integrar en ellas unas ocho palabras adecuadamente manejadas.

Es sabido que la lectura constante ayuda a enriquecer el uso y comprensión del lenguaje, aunque no existen pruebas experimentales sobre el posible impacto que tenga en la inteligencia. Desde hace varias décadas se han encontrado datos que soportan la hipótesis de que los niños que muestran un desarrollo más acelerado del lenguaje posteriormente logran mejores puntuaciones en las pruebas de inteligencia. Por otra parte, los datos reportados por el mismo autor indican que las niñas muestran un desarrollo del lenguaje más acelerado que los niños durante los dos o tres primeros años.

El pensamiento creativo

Aunque en el capítulo correspondiente a la memoria hemos hablado de la imaginación, ahora es momento de profundizar un poco acerca de cómo el pensamiento se puede orientar hacia la creatividad. Los años que pasamos en la escuela normalmente nos orientan al desarrollo del pensamiento lógico, racional, pero hacen poco por fomentar en nosotros alternativas que nos serán igualmente valiosas, como las que se refieren al pensamiento creativo.

En términos generales, los psicólogos suelen hablar de la existencia de dos tipos fundamentales de pensamiento: el divergente y el convergente.

a) Por **pensamiento divergente** se entiende el que explora alternativas distintas, tratando de acumular tantas posibilidades diferentes como sea posible. Se utiliza el pensamiento divergente cuando, por ejemplo, se trata de responder a la pregunta: ¿qué tantos usos puede tener una moneda? O ¿cuántas cosas que naturalmente son de color rojo puedes mencionar?

b) El **pensamiento convergente** es el que tiende a buscar las coincidencias entre objetos, cosas o situaciones diferentes. Un ejemplo de este tipo de pensamiento es la respuesta a la pregunta ¿en qué se parecen los animales mamíferos? O ¿cómo podemos sintetizar en sólo cinco grupos la totalidad de razas humanas que existen en el mundo?

Desde otro punto de vista, el de las diferencias descubiertas entre los hemisferios cerebrales, se pueden distinguir otras dos modalidades de pensamiento:

a) El **pensamiento lógico y racional**, que se le atribuye al lado izquierdo del cerebro, y

b) El **pensamiento intuitivo**, adjudicado al lado derecho del mismo órgano.

La creatividad se impulsa siguiendo caminos poco experimentados por otros, por lo que se piensa que se fomenta con el pensamiento divergente y con el pensamiento intuitivo. Hablar de creatividad tiene que ver con cosas nuevas, no comunes o inexistentes, más libres y menos ensayadas, pero aunque parezca contradictorio, hay técnicas que nos pueden ayudar a ser innovadores. En los siguientes párrafos repasaremos algunas de ellas.

Antes de comenzar su revisión, recuerda que el pensamiento intuitivo no es mejor que el racional o lógico, ni viceversa. Ni el divergente supera al convergente. Cada forma de pensamiento tiene su momento. Lo importante es que aprendas a utilizar cada uno de ellos y los emplees en las circunstancias en que sea más recomendable. Por ejemplo, si te estás enfrentando a un problema de trigonometría, lo más seguro es que debas seguir la lógica y el raciocinio más puros.

Sin embargo, si te enfrentas a la necesidad de presentar una propuesta de una campaña de publicidad, indudablemente requerirás más del pensamiento divergente.

Reversión del problema

Esta técnica, la reversión del problema, consiste en orientar el curso del pensamiento y de la atención en la dirección exactamente opuesta a la que sigue el común de la gente. Pensando al revés podrás darte cuenta de las cosas que realmente son importantes en un problema y, entonces, orientarte a desarrollar únicamente ésas. Algunas recomendaciones para entrenarte en la reversión de los problemas, son:

a) Formula el problema al revés.
b) Trata de definir algo diciendo lo que no es.
c) Imagínate lo que todos los demás no están haciendo.
d) Usa la brújula del "qué tal si". Elabora una lista de acciones opuestas pareadas que se puedan aplicar al problema. Sólo pregúntate: ¿qué tal si...?, y completa la frase con cada uno de los opuestos. Un pequeño ejemplo:
    i. Acortarlo / Alargarlo.
    ii. Congelarlo / Licuarlo.
    iii. Personalizarlo / Despersonalizarlo.
e) Cambia la dirección o localización de tu perspectiva. Cambia físicamente la perspectiva, piensa mientras vagabundeas, o haz algo diferente.
f) Invierte los resultados. Si quieres incrementar tus calificaciones, piensa en bajarlas. ¿Qué tendrías que hacer?
g) Cambia la victoria en derrota o la derrota en victoria. Si algo se torna nocivo, piensa en los aspectos positivos de la situación.

Pensamiento lateral

El pensamiento lateral, que fuera propuesto por el estadounidense Edward de Bono, se refiere a moverse hacia los lados cuando se trabaja con un problema, para intentar diferentes percepciones, distintos conceptos y variados puntos de entrada. El término implica varios métodos, incluyendo provocaciones para sacarnos de la línea usual de pensamiento. El pensamiento lateral corta a través de los patrones de un sistema autoorganizado y tiene mucho que ver con la percepción.

Por ejemplo: Inés trata de estudiar mientras Susana, su compañera, habla y habla impidiendo su concentración. Uno de los amigos sugiere que le digan a Susana que se calle. Otro amigo sugiere que María se ponga a hablar y hablar para no dejar que Susana haga sus comentarios. Susana se enoja y se va, pues no puede seguir hablando y ahora María puede concentrarse en su estudio. Una respuesta lateral!

El concepto de pensamiento lateral puede ser utilizado en dos sentidos:

a) **Específico.** Un conjunto de técnicas sistemáticas usadas para cambiar los conceptos y las percepciones, y generar nuevos.

b) **General.** Explorar múltiples posibilidades y aproximaciones en vez de perseguir una sola.

Mapas mentales

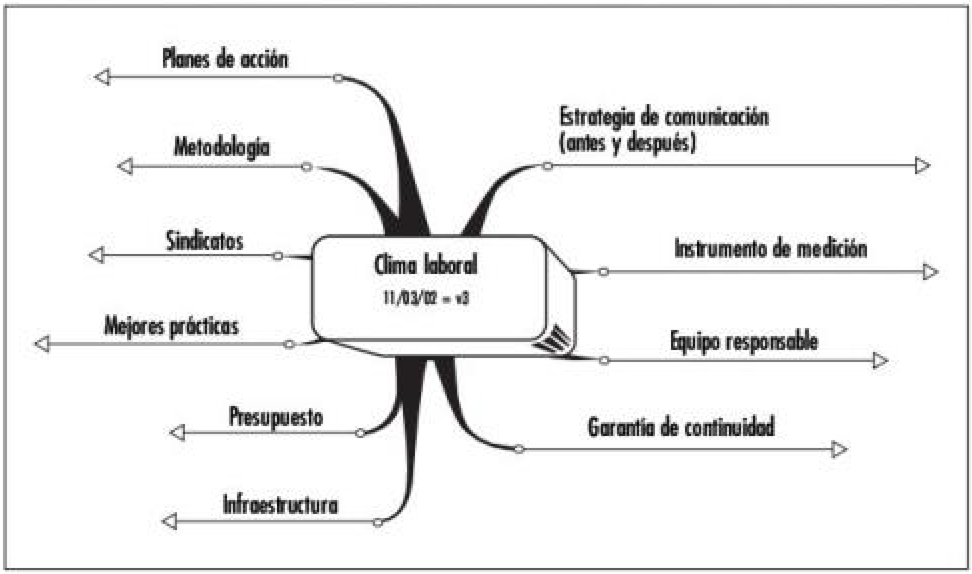
La mente humana es muy diferente a una computadora. Mientras que la computadora trabaja de manera lineal, el humano trabaja tanto asociativa como linealmente, comparando, integrando y sintetizando conforme avanza. En esta característica del pensamiento creativo, es en la que se basa la técnica de los mapas mentales. En ellos, la asociación juega un papel dominante. Cada palabra, cada idea, tiene numerosos vínculos con otras ideas y conceptos.

Los mapas mentales, desarrollados por Tony Buzan, son un método efectivo para tomar nota, y útiles para la generación de ideas por asociaciones. Para hacer un mapa mental, se comienza en el centro de una página en blanco con la idea principal y se trabaja hacia afuera en todas las direcciones, produciendo una estructura creciente y compuesta por palabras e imágenes clave.

Debido a la gran cantidad de asociaciones implicadas, pueden ser muy creativos, tendiendo a generar nuevas ideas y asociaciones que no habían sido pensadas anteriormente. Cada elemento en el mapa es, en efecto, el centro de otro mapa.

Esquema 11.5

Ejemplo de mapa mental.


Planes de acción
Estrategia de comunicación (antes y después)
Metodología
Sindicatos
Clima laboral
11/03/02 = v3
Instrumento de medición
Mejores prácticas
Equipo responsable
Presupuesto
Garantía de continuidad
Infraestructura

El potencial creativo de un mapa mental es útil en sesiones de lluvia de ideas. Solamente se necesita iniciar con el problema básico en el centro y generar asociaciones e ideas a partir de él, para llegar a un gran número de posibles alternativas. Al presentar tus pensamientos y percepciones de manera espacial, y al usar colores y figuras, se logra una mejor visión y pueden hacerse nuevas conexiones.

Los mapas mentales son una forma de representar los pensamientos asociados con símbolos, más que con palabras extrañas, tales como química orgánica. La mente crea asociaciones de manera casi instantánea, y al hacer mapas podemos escribir las ideas más rápidamente que usando solamente palabras o frases.

Pensamiento metafórico

Una metáfora es una técnica suave de pensamiento que conecta dos diferentes universos de significado. Por ejemplo: cadena alimenticia, fluir del tiempo, cacería de brujas fiscal. La clave del pensamiento metafórico es la similitud. La mente humana tiende a ver similitudes.

El exceso de pensamiento lógico puede entorpecer el pensamiento creativo, por ello es bueno el empleo de metáforas para pensar distinto acerca de algo. Se trata de hacer metáforas en tu pensamiento y ser consciente de las metáforas que empleas. Las metáforas son maravillosas, siempre y cuando recordemos que no constituyen una forma de probar o de definir algo.

Imaginar con otro marco conceptual o sensorial puede ayudar. Por ejemplo, las imágenes de la primavera pudieron inspirar a Vivaldi, los planetas a Gustav Holst, o una exhibición de arte a Mussorsky, etcétera.

El pensamiento y las emociones

Así como existe una relación estrecha entre el pensamiento y el lenguaje, también la hay entre el pensamiento y las emociones. Los psicólogos han encontrado que prácticamente cualquier pensamiento va acompañado siempre de un estado emocional. Por ejemplo, piensa en el momento en que tuviste la certeza de que ya habías aprobado todas tus materias de la secundaria y supiste que podrías inscribirte en la preparatoria y así poder continuar con tus estudios. Seguramente en ese momento experimentaste emociones que ahora puedes revivir.

Ayúdanos ahora con un poco más de tu imaginación. Piensa en los niños de familias muy pobres que quedan huérfanos y abandonados desde pequeños, expuestos a influencias tan nefastas como la drogadicción, el pandillerismo, la vagancia o la prostitución. Imagina a una niña pequeña, de sólo seis años, que abandona a sus padres alcohólicos que la maltratan casi a diario, golpeándola y obligándola a limpiar parabrisas en las calles. Piensa en esa niña, y que a lo mejor, algún día, al paso de los años, mientras realiza su labor callejera recibe la propuesta de algún vicioso invitándola a participar en grupos de prostitución de menores, a cambio de conseguir un ingreso económico seguro, siempre y cuando siga bajo la tutela de ese degenerado. ¿Qué tal las emociones que experimentaste al leer este párrafo?

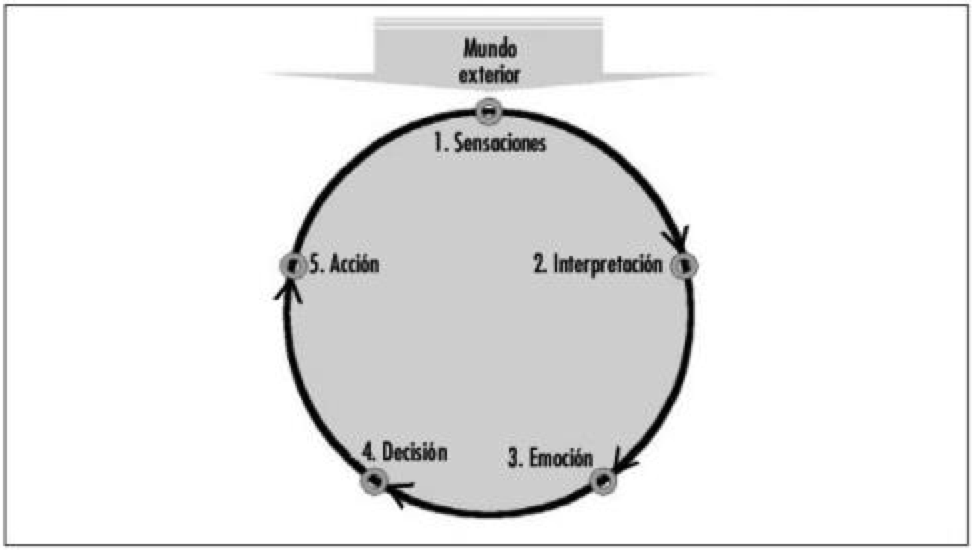
Trata de resolver el siguiente problema, tomado de *Juegos de ingenio*, escrito por P. Vives: una familia compuesta por el padre (80 kg de peso), la madre (80 kg de peso) y dos hijos gemelos (40 kg cada uno), desean atravesar un río empleando una barca que solamente puede soportar 80 kg de carga. No llevan equipaje, pero los acompaña un gato. ¿Cómo lograron cruzar todos a la otra orilla, incluyendo al animal? Intenta resolverlo durante 10 minutos y al término revisa si hay emociones que hayan acompañado a tus pensamientos durante ese tiempo.

La rueda de la consciencia

En el capítulo anterior comentamos ampliamente los nuevos hallazgos que se han agrupado bajo el nombre de inteligencia emocional. De acuerdo con ellos, tan importante para el éxito en la vida es el buen entrenamiento en las habilidades cognitivas de la inteligencia, como en las emocionales. Una herramienta que puede ayudar a mejorar la interacción de las emociones con el pensamiento y otras de las funciones de la mente se presenta en el esquema 11.6. Este modelo es llamado la rueda de la consciencia, y es empleado por quienes utilizan la terapia racional emotiva.

Esquema 11.6

La rueda de la consciencia.



Como puedes observar, todo se inicia en los órganos de los sentidos con las sensaciones que se generan a partir de los estímulos del medio, tanto interno como externo. La percepción nos facilita la interpretación de tales sensaciones (si lo deseas puedes repasar el capítulo 5, especialmente el cuarto tema); esto ya propicia en muchos de los casos una clara intervención del pensamiento. Sin embargo, la percepción así generada da pie a estados emocionales específicos, los que son experimentados casi de manera simultánea con la percepción y, por tanto, evaluados por la persona. De su evaluación surge una decisión, que finalmente se convierte en acción del individuo sobre su ambiente.

Como siempre, acudamos a los ejemplos para aclarar este modelo. Imagina a una joven de 18 años que se encuentra muy enamorada de su novio, al que piensa visitar de sorpresa a la salida de sus clases en la universidad. Comenta con sus amigas el plan para sorprenderlo y se dirige a la escuela donde él estudia, poco antes de la hora de salida. Procura esconderse para no ser descubierta fácilmente, aumentando la emoción de su propósito. Al poco tiempo, lo ve salir de su salón de clases y bajar por la escalera del edificio; la chica revisa si su escondite es bueno y se esfuerza por no ser descubierta antes de tiempo. Él ha bajado y se encamina en dirección a su novia, sin haberla visto aún. Faltando poco menos de 20 metros para encontrarla, una muchacha, de falda muy corta, llega corriendo hasta él, gritándole por su nombre y con los brazos extendidos le da un cariñoso abrazo y un par de besos en las mejillas; algo se dicen entre sí y después de unos segundos vuelven a abrazarse, permaneciendo así por un buen rato. La novia, entre llorosa, avergonzada y enfurecida da la vuelta y se escurre de la escena sin ser vista por la pareja que, tomada de las manos, comenta algo con enormes sonrisas en los labios.

Apliquemos la rueda de la consciencia al ejemplo. En los primeros momentos después de su llegada a la universidad del novio, la muchacha lo ve salir del salón de clases y acercarse hacia el lugar donde se encuentra esperándolo (generación de sensaciones); damos por supuesto que ella logra identificar su figura e interpreta sus movimientos como acercándose hacia el lugar donde está escondida (percepción); con estos indicios ella experimenta un fuerte deseo de estar ya junto a él (el deseo surge como lo explicamos en el esquema 10.3) con lo que llegamos a la producción de una emoción; motivada por los pensamientos, percepciones y emociones que experimenta, decide continuar con su sorpresa y verificar si se encuentra bien escondida (decisión); con lo que, finalmente, actúa en ese sentido, esforzándose por pasar desapercibida.

El mismo modelo es aplicable a la segunda parte de nuestro ejemplo. Nuestra chica capta por sus sentidos que otra muchacha corre hasta su novio, lo abraza, lo besa, lo vuelve a abrazar durante un buen rato y, por último, sigue tomándole ambas manos mientras platican animadamente (sensaciones); ella interpreta que o su novio tiene otra novia o por lo menos una amiga mucho más cariñosa de lo que a ella le parece correcto (percepciones y pensamientos); podemos suponer que se siente confusa por las emociones que llegan a su mente, pero entre ellas prevalece la aversión hacia su novio; por todo ello, decide alejarse del lugar tratando de no ser vista, terminando el ciclo con la ejecución de las acciones previamente decididas al calor de las emociones y pensamientos.

Ahora te toca aplicar la rueda de la consciencia: imagina que introducimos una variable importante en nuestro ejemplo: la protagonista logra reconocer a la otra muchacha que corre hasta su novio, y la identifica como la hermana menor de éste, con quien ella mantiene una excelente amistad. ¿Cómo terminarías el ejemplo siguiendo, paso a paso, el modelo?

El apoyo del pensamiento a la expresión de las emociones

La rueda de la consciencia es más que una guía para escribir tramas de telenovelas. Es una valiosa herramienta que te permite lograr un excelente control de tus emociones, ayudando a tu razón a gobernarlas y facilitar su expresión. Las emociones son tan naturales como los pensamientos y requieren ser expresadas como una forma de lograr la salud mental. La dificultad estriba en el modo en que se deben expresar, es decir, que una persona mentalmente sana por lo general encuentra los mecanismos de expresar sus emociones, sin dañar a otros ni dañarse a sí misma.

Como podrás observar, repasando el ciclo marcado por la rueda de la consciencia, lo que percibimos depende en buena medida de lo que captamos por los órganos de los sentidos; de igual forma, nuestras emociones se matizan de acuerdo con la interpretación que damos a tales sensaciones; las emociones pesan de manera importante sobre nuestras decisiones y ellas, junto con los aspectos emocionales, son la motivación que guía nuestra conducta. Recuerda, al seguir este proceso, que las decisiones son el resultado de procesos de pensamiento, por lo que al referirnos a ellas estamos considerando implícitamente que mediaron raciocinios antes de su producción.

Cabe aclarar que el proceso no es tan automático, pues intervienen otros factores más, aunque por el momento didácticamente conviene que lo dejemos simplificado. En el capítulo 14 explicaremos de manera más profunda estas interrelaciones.

Si repasamos el modelo ahora en sentido inverso, podemos decir que nuestra conducta depende y es influida, aunque no totalmente, por las decisiones que tomamos, las cuales están supeditadas a las emociones que experimentamos y a la interpretación que hacemos de las sensaciones. Por lo que respecta a las emociones, ellas dependen de las interpretaciones y éstas de las sensaciones.

Resulta evidente que para modificar nuestras acciones es requisito indispensable cambiar las decisiones, y que ellas se alteren dependiendo de los afectos que sentimos. Concluimos entonces que las interpretaciones y sensaciones son la clave que nos permite orientar nuestro comportamiento. Como resulta más fácil incidir sobre las interpretaciones que sobre las sensaciones, porque en las primeras sólo interviene nuestra mente, mientras que las segundas dependen de la evidencia de la realidad, la conclusión es que, en la medida en que controlamos las interpretaciones, ejercemos un verdadero control sobre nuestras emociones y nuestra conducta.

Estamos seguros de que bajo esta óptica el tema de la percepción se vuelve nuevamente atractivo, pues pasa de ser una explicación de lo que vemos, oímos, olemos, palpamos o saboreamos, a convertirse en una causa de nuestra conducta, de la forma como tomamos decisiones y de las emociones y sentimientos que experimentamos. La percepción, así vista, no sólo es un vehículo de entrada de las sensaciones del entorno hacia nuestra mente, sino un factor que guía la manera en que nos sentimos ante dicho entorno y la forma como reaccionamos ante él. El pensamiento, como sustento de la percepción y de la toma de decisiones, adquiere un lugar preponderante como herramienta (facultad) distintiva del ser humano, que le permite gobernar al resto de las facultades de la mente, enriquecerlas, orientarlas y darles una finalidad.

La clave del control de las emociones y de la conducta se encuentra en nuestra habilidad para comprobar y modificar las percepciones. Regresando al ejemplo de la muchacha que va en busca de su novio, en el supuesto de que ella no conociera a la muchacha con quien él se abrazaba con tanto cariño, ¿qué hubiera pasado si se acerca a ambos y trata de verificar su interpretación de que se trata de otra novia? ¿Y qué pasaría si al hacerlo descubre que se trata de la prima hermana del chico y que entre ambos no hay más que puro amor fraternal?

El problema de la inteligencia

Confundida frecuentemente con el pensamiento, la inteligencia representa uno de los problemas más interesantes para la psicología. Desde los socráticos ha sido estudiada de forma más o menos sistemática, aunque no fue sino hasta el siglo XX que su análisis fue llevado al terreno experimental.

En sus inicios, los estudios sobre la inteligencia se orientaron fundamentalmente al problema de su medición. Alfred Binet recibió el encargo del Ministerio de Educación Pública de Francia, de estudiar el problema de la educación de los niños retardados, junto con otros científicos y educadores a quienes se agrupó en un comité encargado de lograr esta tarea. En los primeros años del siglo XX, Binet y Simon presentan la que puede considerarse como primera prueba de inteligencia que, al paso del tiempo se ha modificado y perfeccionado, buscando derribar los problemas de la aplicación a integrantes de diferentes culturas y a personas con distintos grados de escolaridad (véase la figura 11.4).

Figura 11.4
Alfred Binet.

Para Binet, era posible estimar la edad mental de la persona calificando las respuestas correctas que obtenía en una prueba de inteligencia. De esta forma, la puntuación lograda en la resolución de los problemas que integran la prueba se correlaciona con una edad mental específica. Una vez obtenida dicha edad, al ser dividida entre la edad cronológica y multiplicado el resultado por cien, se calcula el coeficiente intelectual (C.I.) de una persona. El C.I. (o I.Q. por sus siglas en inglés) permite clasificar los grados de inteligencia en niveles que van desde genio hasta deficiente mental.

En la actualidad, con la proliferación de pruebas que pretenden medir la inteligencia y con la diversificación de enfoques para su estudio, no existe un criterio único para determinar cuántos puntos equivalen a la inteligencia superior y cuántos a la imbecilidad. Inclusive, ni siquiera existe el acuerdo acerca de cuáles deben ser las etiquetas o conceptos bajo los cuales denominar los variados niveles de inteligencia. Prácticamente cada autor de un instrumento de evaluación de esta facultad, ha creado sus propios parámetros y definiciones al respecto.

Este exceso ha llevado a algunos estudiosos a tal grado de confusión que niegan a la inteligencia una existencia propia, llegando a definirla simplemente como el grado de ejecución de que es capaz una persona ante una prueba de inteligencia, con lo que terminan generando aún más confusión.

Al igual que muchas otras facultades humanas, la inteligencia se manifiesta en los actos; sin embargo, no puede llegar a confundirse con ellos, pues se trata de dos realidades (facultad y sus manifestaciones) de órdenes muy diferentes. Aclaremos un poco más este punto de vista: pensemos en uno de los novedosos generadores de energía hidroeléctrica. Sabemos que el paso del agua por estos generadores provoca el movimiento de los dinamos, lo que repercute en la generación de electricidad que iluminará a toda una población. En forma análoga, la inteligencia, representada por el generador, es capaz de producir manifestaciones de sí misma, a manera de pensamientos (electricidad). En este enfoque, el pensamiento es una manifestación de la inteligencia; ésta tiene la capacidad de producir, ordenar, eslabonar o posponer pensamientos con la finalidad de mejorar el conocimiento del ambiente que rodea al individuo o de prevenir y de solucionar los problemas que dicho entorno le presenta.

APLICACIÓN DE LO ESTUDIADO EN EL CAPÍTULO

- Pregunta a personas que hablen otros idiomas qué diferencias identifican en la manera de estructurar las frases y oraciones con respecto al español. Enlista esas diferencias. Después, pregunta a las mismas personas en qué piensan que sea diferente la manera de pensar entre un mexicano y un nativo de un país donde se hable esa otra lengua. Finalmente, analiza junto con tus compañeros si existe una correlación perfecta entre diferencias en el lenguaje y diferencias en la forma de pensar.
- Una vez terminado el ejercicio anterior, discute con tus compañeros el posible valor científico de sus conclusiones y elabora, junto con tres de ellos, una propuesta para estudiar científicamente si existe una correlación entre esquemas de pensamiento y estructura gramatical del lenguaje.

- Resuelve el siguiente acertijo, extraído también del libro de Vives: un pastelero recibe tres paquetes con 100 caramelos cada uno. Los paquetes contienen, respectivamente, caramelos de naranja, limón y surtidos (de naranja y limón). Junto con el envío de la mercancía, el pastelero recibe una nota del fabricante en la que le explica que, a causa de un error en el proceso de envasado, todas las etiquetas están equivocadas y no reflejan el contenido real de los paquetes. ¿Cuántos caramelos tendrá que sacar el pastelero, como mínimo, para verificar el contenido de los paquetes?
- Ahora comenta con dos de tus compañeros de clase cuál de las estrategias de solución de problemas empleó cada uno y cómo es que pueden identificarlas.
- Junto con los mismos compañeros, revisa si es aplicable cualquier otra estrategia de solución de problemas a este mismo acertijo; justifiquen su empleo.
- Por último, que uno de los integrantes del grupo proponga otro ejemplo de un juego de ingenio y después de solucionarlo repitan los dos ejercicios anteriores.

PARA BENEFICIAR TU VIDA

- Las últimas décadas se han visto marcadas por una fuerte inclinación a rescatar el pensamiento creativo, intuitivo, innovador, además del lógico. Las investigaciones acerca de la especialización del cerebro derecho y del izquierdo han contribuido a diferenciar el pensamiento lógico del intuitivo. Con base en el trabajo de Goran Ekvall en Suecia, desde hace más de 20 años, es posible identificar el ambiente de trabajo que fomenta el pensamiento que desarrolla innovación y el que no lo hace. Se considera la existencia de nueve variables cuya presencia impulsa este tipo de pensamiento. Si quieres generar nuevas propuestas en tus equipos de trabajo, asegúrate de mantener un ambiente de trabajo caracterizado por ellas. Verás las grandes similitudes que existen entre este ambiente y el que fomenta el buen trabajo de equipo.
    1. Reto (¿qué tan desafiadas, qué tan involucradas emocionalmente y qué tan comprometidas están las personas en el trabajo?)
    2. Libertad (¿qué tan libre soy de elegir cómo hacer mi propio trabajo?)
    3. Tiempo para idear (¿tenemos tiempo para pensar las cosas antes de actuar?)
    4. Apoyo a las ideas (¿tenemos algunos recursos para probar las nuevas ideas?)
    5. Confianza y apertura (¿nos sentimos a salvo al expresar nuestros pensamientos y ofrecer abiertamente diferentes puntos de vista?)
    6. Humor y ambiente de juego (¿qué tan relajado es nuestro lugar de trabajo?, ¿está bien divertirnos?)
    7. Conflictos (¿en qué grado se involucra la gente en los conflictos?)
    8. Debates (¿en qué grado se involucra la gente en debates intensos acerca del trabajo?)
    9. Toma de riesgos (¿está bien cometer errores al intentar nuevas cosas?)

RESUMEN

- Las ideas se forman a partir de las imágenes mediante el proceso de la abstracción, el cual se basa en los de generalización y discriminación.
- Una imagen es una representación menos vívida de una sensación.
- Una idea es un proceso cognitivo cuya naturaleza no es directamente sensorial.
- Juicio es un conjunto de ideas eslabonadas entre sí y que poseen significado.
- El raciocinio es un conjunto de juicios ordenados y con significado.
- El pensamiento trabaja con ideas, juicios y raciocinios, y ha sido definido como la facultad de conocer, a partir de dichas ideas, juicios y raciocinios.
- Desde el punto de vista instrumental, el pensamiento es visto como la capacidad de resolver problemas.
- Las estrategias cognoscitivas más empleadas en la solución de problemas son: a) la solución de problemas como resultado de la reorganización perceptual, b) la solución de problemas como actividad asociativa, y c) la solución de problemas como un proceso de búsqueda.
- Otras estrategias que se suelen utilizar son: a) la solución de problemas mediante la recuperación de información, b) la solución de problemas mediante algoritmos, c) la solución de problemas mediante métodos heurísticos, entre los que mencionamos la creación de submetas, el análisis medios–fines y el retroceso en la solución.
- La psicolingüística es la disciplina que se encarga del estudio del lenguaje y de la comunicación en relación con los individuos que los emplean.
- La psicolingüística estudia los fonemas, los morfemas y la gramática, haciendo especial hincapié en la semántica y la sintaxis, como partes esenciales de esta última.
- La rueda de la consciencia es una valiosa herramienta para el adecuado control de las emociones mediante la acción eficaz del pensamiento.
- La rueda de la consciencia establece la relación existente entre sensaciones, percepción, pensamiento, emociones, decisiones y acciones de la persona.
- Inteligencia y pensamiento se relacionan estrechamente, pero no son una misma y única realidad. La inteligencia es la facultad que opera los pensamientos.
- La inteligencia es definida como la capacidad de producir, ordenar, eslabonar o posponer pensamientos, con la finalidad de mejorar el conocimiento del ambiente que rodea al individuo o de prevenir y de solucionar los problemas que dicho entorno le presenta.

AUTOEVALUACIÓN

De memoria

1. Define idea, distinguiéndola de imagen.
2. Explica qué es el pensamiento.
3. ¿Cuál es el campo de estudio de la psicolingüística?

De integración

4. Explica qué papel juegan la memoria a corto plazo y la memoria a largo plazo en el proceso de abstracción de ideas.
5. ¿Qué relación encuentras entre la memoria discursiva y el proceso de formación de juicios?
6. ¿El pensamiento solamente existe en el estado consciente? Fundamenta tu respuesta.

De generalización

7. ¿Cómo utilizarías el pensamiento para convertir una aversión en deseo?
8. ¿Cuáles de las estrategias de solución de problemas crees que se puedan utilizar en situaciones amorosas conflictivas? Explica con detalle tu respuesta.
9. ¿Qué principios del aprendizaje aprovecharías para enseñarle a un joven de 18 años a utilizar en su vida diaria la rueda de la consciencia?

PARA AMPLIAR LA INFORMACIÓN

Libros

- Si deseas profundizar en este tema te recomendamos los capítulos 6 y 7 del libro de Charles G. Morris, *Introducción a la psicología*. Se encuentra editado por Prentice Hall. Sobre pensamiento creativo, la serie de libros cuyo autor es Edward de Bono es excelente.

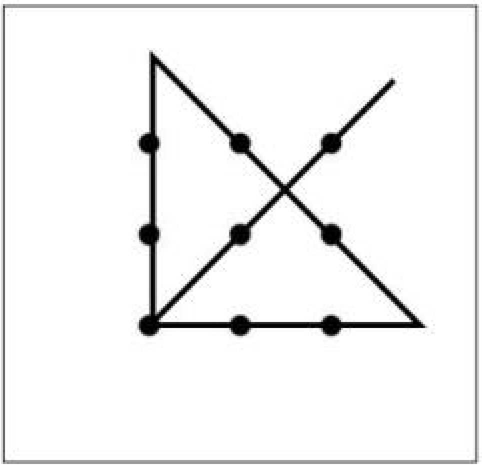
Internet

- Para aplicaciones prácticas acerca del desarrollo del pensamiento, te recomendamos la página: *http://www.thinking.net/*

Cine comercial

- Te recomendamos que veas y discutas con tus compañeros la película *Mente brillante (A beautiful mind)* en la que se muestra cómo el pensamiento es independiente de muchos de los procesos emotivos.

Solución al problema planteado en el esquema 11.1. Solución de problemas: la reorganización perceptual.



CAPÍTULO 12

LA PERSONALIDAD

OBJETIVO GENERAL

Serás capaz de describir el proceso de formación de la personalidad, así como de establecer las diferencias entre el temperamento, el carácter y la personalidad, explicando las principales enfermedades mentales.

Una personalidad en busca de ayuda

D.F. era un hombre de 41 años de edad, casado y padre de dos chicas adolescentes, cuando fue referido para tratamiento por un problema de *delirium tremens*. Una vez que su psicosis tóxica fue atendida, intentamos entender en la psicoterapia las causas de sus excesos en el beber. No podría considerársele como un verdadero alcohólico, pero había utilizado el alcohol excesivamente como una forma de llenar lo que en logoterapia se llama "vacío existencial" o "frustración existencial". Por otra parte, también se buscaba ayudarlo en el manejo de sus síntomas de neurosis fóbica, tales como el temblor de las manos cuando escribía y cuando era observado por otras personas. En su trabajo como ingeniero, su condición fóbica interfería enormemente en su capacidad para desempeñar labores de precisión mecánica frente a otras personas. Por largo tiempo no había tenido la habilidad de firmar cheques delante de otros y había acumulado gran ansiedad, hasta el punto de sentir pánico cada vez que tenía que presentar un reporte en reuniones de negocios. En situaciones sociales se había percatado de su incapacidad para sostener una taza o un vaso sin experimentar temor a los temblores de sus manos y a derramar el contenido.

Encenderle el cigarrillo a alguien era un acto que debía ser evitado a toda costa. Estos síntomas neuróticos fueron parcialmente responsables de su abuso sintomático del alcohol. Nuevamente, la intención paradójica (técnica terapéutica desarrollada por Frankl) fue ampliamente explicada al paciente, instruyéndosele en cómo "brincar justo dentro" de las situaciones fóbicas, más que a evitarlas, tal como lo había venido haciendo. Se le pidió que buscara todas las oportunidades posibles de mostrar ante grupos "lo buen zarandeador" que era. Debería demostrar a otros qué tan nervioso se podía poner y cómo podía derramar su café por todas partes. Habiendo sufrido por mucho tiempo de estos síntomas atemorizantes, afortunadamente siguió mis consejos. Después de tres sesiones me reportó: "No puedo zarandear las manos. No puedo temblar. No puedo ya sentir pánico. No importa qué tan fuertemente lo intente".

Característicamente, podemos ver en este caso cómo el paciente utiliza su libertad interna para cambiar su actitud hacia sus síntomas neuróticos, adoptando una actitud humorística ante ellos, poniendo distancia entre sí mismo y sus síntomas, y por tanto, colocándose fuera de ellos.*

El desarrollo de la personalidad

Hemos llegado a un punto culminante en la psicología; en la personalidad convergen todos los elementos de la individualidad, las facultades personales que permiten al hombre establecer relaciones con sus semejantes y darle a su existencia un enfoque trascendente.

El estudio de la personalidad no ha escapado, como muchos otros de los temas abordados por la psicología, a los conflictos propios en la percepción parcial de los hechos. Numerosos autores, desde siglos atrás, han tratado de

---

*Relato clínico de Hanz O. Gerz, citado en el libro de Viktor Frankl, *Psicoterapia y existencialismo.*

establecer bases sólidas para su estudio. Entre los más destacados investigadores del pasado y el presente se encuentran Freud, Sullivan, Erikson, Allport, Pittaluga, Catell, Murray, Thurstone, Norman y Goldberg.

Otros de los enfoques que han hecho especial hincapié en el desarrollo cognitivo, y que de alguna forma pueden ser considerados como otras aproximaciones al estudio del surgimiento de la personalidad, han sido representados por Piaget, Werner, Harvey, Hunt y Schroder.

En las diferentes aproximaciones hacia la comprensión de la personalidad se han entremezclado otros conceptos importantes como el de temperamento y carácter. Autores como Le Senne, De Giovanni, Viola, Sigaud, MacAuliffe, Pende, Kretschmer, Jaensch, Sheldon y Ribot los han abordado, tratando de establecer clasificaciones temperamentales o caracterológicas que puedan servir, sobre todo, en la educación.

Debido a que las aproximaciones para el estudio de la personalidad se han dirigido desde perspectivas tan diferentes, hemos preferido realizar en primer término una revisión general de las diferentes posturas, para que más adelante lleguemos a la definición de estos conceptos y a la profundización de la nuestra con respecto de ellos (véase la figura 12.1).

Figura 12.1

Algunos autores consideran que el desarrollo de la personalidad se inicia desde los primeros años de vida.

La visión freudiana del desarrollo de la personalidad

Uno de los primeros modelos explicativos del desarrollo de la personalidad fue postulado por Sigmund Freud, para quien la maduración psicosexual determina las fases por las que debe transitar todo ser humano hasta lograr la conformación de su personalidad.

Las fases están determinadas por los cambios experimentados por el individuo en la **libido**. Para Freud la libido es "una fuerza de cantidad variable mediante la cual pueden medirse los procesos y transformaciones que tienen lugar en las esferas de excitación sexual". En otras palabras, la libido es el impulso sexual, no siempre sentido con la misma intensidad y que, para este autor, representaba el motor capaz de impulsar cambios en el desarrollo de las personas.

Conforme pasan los años y los procesos biológicos actúan favoreciendo el crecimiento y maduración biológica de las personas, la libido determina las fases correspondientes al desarrollo psicológico. Las etapas establecidas por Freud son:

a) **Fase oral,** que se presenta desde el nacimiento hasta el primer año de vida, aproximadamente. En ella, el bebé tiende a relacionarse con su medio ambiente experimentándolo con la boca. El amamantamiento se convierte en la fuente primaria del placer, y se asocian a él otra serie de sucesos en los que el niño se lleva todos los objetos a la boca para conocerlos y comprobar si le resultan o no placenteros. En esta fase el infante es completamente egocéntrico y, en opinión de Freud, se siente omnipotente.

b) **Fase anal,** que se presenta alrededor del segundo año de vida; surge como una consecuencia de las transformaciones libidinales, que provocan que el impulso sexual se transfiera de la zona oral hacia la región anal. Esta fase coincide con los momentos en que el niño empieza a tener mayor control de sus esfínteres y, por ello, la atención tanto de sus padres como de él mismo se orienta hacia esa parte del cuerpo. El placer se experimenta fundamentalmente al eliminar las sensaciones de incomodidad mediante la defecación, pero también al recibir las caricias y alabanzas correspondientes al demostrar avances en el control de sus excreciones.

c) **Fase fálica,** que acontece entre los cuatro y cinco años de vida. En ella, el interés de los niños se centra en sus genitales, a los que descubren como parte de su cuerpo y como órganos capaces de provocar placer. Es en esta etapa en la que surge el famoso complejo de Edipo en los niños, que en el caso de las niñas tiene su correspondiente en el complejo de Electra. Freud supuso que en la fase fálica se manifestaban otros fenómenos que podrían dejar importantes huellas en la vida adulta, como es el caso de *la envidia del pene* en las niñas y *la ansiedad de castración* en los niños.

d) Posterior a la fase fálica, entre los seis y los 12 años, se presenta una **fase de latencia**, la que puede ser vista como "un gran periodo de descanso y recuperación después de los deseos y temores elementales experimentados durante el periodo fálico", según Leon Rappoport.

e) Hacia la adolescencia, entre los 13 y los 18 años, y de ahí durante el resto de la vida, se presenta la **fase genital**. Podríamos decir que es el momento en que la libido se canaliza nuevamente hacia los órganos genitales, pero con una nueva perspectiva, la de la sexualidad adulta.

Estas fases, postuladas por Freud, son reconocidas por los psicoanalistas de esta corriente como los estadios por los cuales forzosamente transitamos los seres humanos. Para quienes no coinciden con estos postulados, el desarrollo tiene otros móviles diferentes de los impulsos sexuales, así que suelen referirse a dicho enfoque con calificativos como reduccionista y determinista.

La escuela de Sullivan

Harry S. Sullivan es el creador de la teoría interpersonal de la psiquiatría. En ella muchos de los principios siguen siendo muy similares a los de Sigmund Freud; sin embargo, hace hincapié en la interacción entre los individuos, derivando de ello seis fases de desarrollo de la personalidad. Sus contribuciones a la comprensión de los cambios experimentados psicológicamente durante la infancia han dado luz a múltiples seguidores. Las fases propuestas por Sullivan son las siguientes, marcando entre paréntesis las edades aproximadas a las cuales corresponden: infancia (0 a 2 años), niñez (3 a 5 años), etapa juvenil (6 a 9 años), preadolescencia (10 a 12 años), adolescencia temprana (13 a 17 años) y adolescencia tardía (18 a 21 años).

a) La **infancia**, para Sullivan, también gira en torno a la zona oral, aunque, a diferencia de Freud, no por el contenido libidinoso, sino por las interacciones que suceden con la madre y el mundo exterior por medio de su boca. En ella se desarrollan sentimientos básicos, pero tan importantes como el miedo, el terror, la ansiedad y la euforia. El niño aprende a distinguir entre su "yo" y el "no yo". Esta fase culmina con la aparición del lenguaje significativo.

b) La **niñez**; ya con el dominio de la conducta simbólica en su lenguaje, se facilitan los procesos cognoscitivos de percibir a otras personas como entes separados de él, pero unitarios; es decir, el niño reconoce que existen cosas buenas y cosas malas en una misma persona. Emocionalmente se vuelve egocéntrico y defensivo ante las situaciones desagradables, mismas que aparenta ignorar, como si por ello dejaran de existir o de afectarle. Surge la sublimación de afectos y el niño se vuelve capaz de asumir el papel de otras personas, actuando "como si fuera" alguien cercano a él.

c) La **etapa juvenil**, correspondiente a la fase de latencia postulada por Freud, se caracteriza por la aparición de necesidades de interacción mayores, que tienden a rebasar los límites de la familia. El niño aprende a "subordinarse socialmente" y a "adaptarse socialmente" también. Logra el control de su consciencia focal, es decir que puede controlar a voluntad los contenidos de su mente y darse cuenta de que está pensando y, simultáneamente, en que lo está haciendo. Por último, aparece "la orientación en la vida", lo que para Sullivan significa que comprende las necesidades que caracterizan sus relaciones interpersonales, entiende la forma en que debe expresarlas sin ansiedad indebida, y adquiere valores y metas que le facilitan lograr ciertas anticipaciones de satisfactores en el corto plazo.

d) La **preadolescencia**, muy breve en su duración, se identifica por la necesidad de establecer una relación profunda y personal con alguien de su propio sexo, a quien percibe como "su mejor amigo", el "camarada", etcétera.

e) La **adolescencia temprana**, surgida a partir del momento en que el adolescente siente irrumpir en su vida un auténtico y efusivo interés por lo genital, se vive entre el deseo de cercanía del individuo con las personas del sexo opuesto y la permanencia de sus ligas con el "mejor amigo", elegido durante la etapa precedente. Ahora se consolidan los esfuerzos por mantener constantemente satisfechas tres necesidades en la interrelación: la sexual, la de intimidad y la de seguridad personal.

f) La **adolescencia tardía** comienza en el momento en que el adolescente inicia una adaptación sexual satisfactoria, lo que significa que logra ubicarla dentro del resto de experiencias sociales de su vida. Esta etapa culmina con la consecución de la madurez.

El desarrollo de la identidad personal, según Erikson

Para Erik Erikson, el desarrollo de la personalidad se marca por el paso a través de diferentes etapas, en las cuales se experimentan diversas disyuntivas por las que debe transitar el individuo. Erikson denominó a este proceso la epigénesis, y estableció que en cada una de las diferentes etapas predominan ciertos rasgos de la personalidad. De la manera en que se solucionen las disyuntivas dependen los rasgos que manifiesta una persona adulta.

En forma muy resumida, los periodos del desarrollo de la epigénesis son los siguientes:

a) **Oral-sensorial,** comienza desde el nacimiento y dura hasta el primer año de vida aproximadamente. En ella se trata de resolver la alternativa entre dos cualidades yoicas fundamentales, la confianza básica *vs.* la desconfianza básica. Huelga aclarar que según se resuelva, el infante adquirirá o perderá para toda su vida la confianza mínima en sí mismo para enfrentar los retos que se le presenten.

b) **Muscular-anal,** en esta etapa se resuelve la disyuntiva autonomía *vs.* vergüenza y duda, según el niño logre tal nivel de afianzamiento en sí mismo que adquiera la primera característica o, en caso contrario, las últimas dos le impidan desarrollarse como una persona autónoma. Se presenta entre los dos y los tres años aproximadamente.

c) **Locomotor-genital,** acontece entre los cuatro y cinco años, más o menos, y se caracteriza por la dicotomía iniciativa *vs.* culpa.

d) **De latencia,** coincidente con las postuladas por Freud y la etapa juvenil de Sullivan, se da entre los seis y los 12 años, y trata de resolver la dicotomía industriosidad *vs.* inferioridad.

e) **Pubertad y adolescencia,** de los 13 a los 18 años generalmente, se vive la identidad *vs.* la confusión de roles.

f) **Adultez joven,** se caracteriza por la disyuntiva intimidad *vs.* aislamiento, y acontece entre los 19 y los 25 años.

g) **Adultez,** entre los 26 y los 40 años; procreación *vs.* estancamiento.

h) **Madurez,** integridad del yo *vs.* desesperación; se da de los 41 años en adelante.

El proceso de convertirse en persona, según Rogers

Carl Rogers propuso un concepto bastante original del desarrollo humano a partir de las transformaciones que sus pacientes experimentaban a lo largo de las sesiones terapéuticas. Si bien no las propone como estadios relacionados directamente con ciertas edades cronológicas, sí establece su secuenciación en el proceso que él llama "convertirse en persona" (véase la figura 12.2). Antes de abordarlas, te prevenimos que regresaremos a ellas en el capítulo 14, cuando hablemos de los sentimientos.

a) Para comprender el proceso, supongamos que un adolescente suele experimentar fuertes estados depresivos, en los que él identifica poca comprensión por parte de sus padres; comenzaría en una **primera etapa**, en la que hay una falta de voluntad de comunicarse a sí mismo los sentimientos que le invaden y los significados personales; todos ellos no son reconocidos como propios y por tanto el chico no se percibe como el dueño de ellos. Las relaciones cercanas y comunicativas son percibidas como peligrosas y por tanto actúa defensivamente, propiciando serios bloqueos en la comunicación. El individuo no manifiesta deseos de desarrollarse, pudiendo llegar a argumentar algo parecido a "así soy y...", "es que las cosas son negras o blancas, no hay términos medios" o "por andar mostrando mis sentimientos ya me ha ido muy mal, por eso, mejor que ni se den cuenta de lo que siento".

Figura 12.2
Carl Rogers.

b) **Segunda etapa,** cuando el adolescente de nuestro ejemplo comienza a sentirse plenamente aceptado por alguna persona de las que le rodean, inicia el camino hacia el contacto con sus verdaderos sentimientos, dejando de percibirlos como ajenos a sí mismo y mediante una ligerísima pérdida de expresión simbólica de los mismos; es decir, que poco a poco va dejando de verlos tan "racionalmente", para comenzar a percibirlos más "emotivamente". Por ejemplo, pudiera suceder que el adolescente haga comentarios de algunas situaciones pasadas que le causaron mucha molestia en la relación con sus padres, pero en los que toda la "culpa" recae sobre ellos, sin darse cuenta de que algunos de los problemas con aquellos pudieron ser causados por su propia forma de ser. El muchacho ve sus problemas como ocasionados por factores externos a sí mismo, sin que exista la sensación de responsabilidad sobre ellos. Ahora manifiesta sus sentimientos, pero éstos no son vistos como tales, sino más bien, como conceptos fríos, carentes de emotividad. Puede suceder que él exprese ciertas contradicciones en sus sentimientos o en su forma de percibirse a sí mismo y a otros, pero dichas contradicciones no son reconocidas como tales.

c) **Tercera etapa,** siempre y cuando no se bloquee el cambio iniciado en la segunda etapa, en ésta comienzan a fluir algunas expresiones acerca de sí mismo pero como si se tratara de un objeto; hay una mayor expresión y descripción de sentimientos y significados personales actualmente no presentes. Siguiendo con el ejemplo, pudiera ser que el adolescente emplee frases como "es natural que cualquiera se enoje" o " es algo que entristecería a cualquiera", en los que parece eludir el compromiso de reconocer esos sentimientos como propios. Hay poca aceptación de ellos; ya que por lo general los sentimientos son percibidos como algo vergonzoso, malo, anormal o inaceptable. Muchas de las elecciones personales son vistas como inefectivas. Se empiezan a reconocer algunas contradicciones en la experiencia. Prevalecen las descripciones del pasado.

d) **Cuarta etapa,** ahora los sentimientos se relatan como objetos en el presente, aunque la persona experimenta temor o incomodidad ante la posibilidad de que irrumpan y se muestren como hechos del momento actual. Gracias a que la persona se siente entendida, bienvenida y recibida tal y como es, sin censura, se van perdiendo gradualmente los constructos elaborados por ella acerca de sus sentimientos. Hay un incremento en la diferenciación entre dichos sentimientos, los constructos y los significados personales, con una tendencia a buscar la precisión y la simbolización. La persona comienza a descubrir que emplea algunos constructos personales para tratar de ocultar sus verdaderos sentimientos. El adolescente puede llegar a la conclusión de que en realidad le afecta que sus padres no le hagan mucho caso, porque para él ambos son importantes. En esta fase la persona comienza a mostrarse realmente preocupada por las contradicciones y la incongruencia entre lo que es ella misma y sus experiencias. Aunque un tanto vacilantes, aparecen los sentimientos de reconocimiento de su responsabilidad en los problemas que experimenta.

e) **Quinta etapa,** suponiendo que el individuo siga avanzando a lo largo de este continuo de desarrollo y en caso de que sienta que las expresiones, conductas y experiencias que ha manifestado en la cuarta etapa son bien recibidas por quienes le rodean, se consigue que los sentimientos sean expresados libremente como parte del presente y se encuentren muy cerca de ser expresados en su totalidad. El sentido de propiedad de los sentimientos se incrementa, es decir, la persona se reconoce a sí misma como su dueña y, por tanto, la responsable de su expresión y de los problemas que se relacionan con ellos. Se enfrentan con notable claridad las contradicciones e incongruencias entre uno mismo y sus experiencias. Si continuamos con nuestro ejemplo, el adolescente diría "sí, me hace sentir muy triste que mis padres tengan tanto trabajo que convivo poco con ellos, me siento como si importara muy poco para ambos".

f) **Sexta etapa.** Rogers la define como una etapa distinta y frecuentemente dramática, en la que un sentimiento que previamente se ha mantenido "atorado", y que ha sido inhibido en este proceso cualitativo, ahora se experimenta con inmediatez. Un sentimiento mana hacia su resultado total. Un sentimiento presente es directamente experimentado con su riqueza e inmediatez. Esta inmediatez de la experiencia y el sentimiento que constituye su contenido, son aceptados. Es algo que no requiere ser negado, temido o combatido. En esta etapa, el individuo llega a la comprensión de aquellos sentimientos que no ha logrado reconocer como propios, los experimenta en el momento presente e identifica que en alguna medida ellos involucran su responsabilidad en los problemas que vive. Pensemos, en nuestro ejemplo, que el adolescente llega al reconocimiento de que el verdadero sentimiento que hay en el fondo es un profundo amor hacia sus padres y que desea ser correspondido en tal amor, y que al notar que ellos tienen poco tiempo para convivir con su hijo, se siente menospreciado, como si fuera poca cosa. Gracias a ello es capaz de manejar los sentimientos y los problemas, revalorándolos y descubriendo su exacta dimensión.

g) **Séptima etapa,** una vez que el individuo ha logrado llegar hasta la sexta etapa, la séptima se sucede casi automáticamente. Los sentimientos se viven en su plenitud, gracias a la aceptación que continúa, aunque ahora en forma de autoaceptación, y permite al individuo seguir adelante en su proceso de convertirse en persona. Podría decirse que una vez vivido todo el proceso anterior, las habilidades aprendidas para entrar en contacto con los propios sentimientos y constructos se utilizarán una y otra vez en las nuevas situaciones que la vida le presente, llegando a lograr un desarrollo tal que es capaz de actuar y vivir plenamente como persona.

El desarrollo cognitivo visto por Piaget

Siguiendo el mismo esquema que Leon Rappoport mantiene en su libro sobre la personalidad y sus etapas, hemos decidido presentar las del desarrollo cognitivo propuestas por Jean Piaget, justificando esta inclusión diciendo que:

> ...se reconoce actualmente que sus ideas sobre la inteligencia y el pensamiento en los niños han producido el mismo tipo de impacto revolucionario sobre nuestra concepción del hombre que produjo en su momento la obra de Freud.

Ya sea que se compartan o no las conclusiones sobre sus investigaciones, es incuestionable que ambos autores, Freud y Piaget, han provocado gigantescas transformaciones sociales, que rebasan con mucho el ámbito de la psicología. En el caso de Jean Piaget, las aplicaciones de sus conceptos a la educación, la museografía, etc., son una muestra de ello.

Piaget postuló que la inteligencia se desenvuelve mediante cuatro etapas o periodos, de duración variable, en los que intervienen tres principios fundamentales que ayudan a la consecución de este proceso; ellos son la asimilación, la acomodación y la organización. El periodo sensoriomotor dura desde el nacimiento hasta los dos años de vida; el preoperacional, desde los dos hasta los siete años; el de las operaciones concretas desde los siete hasta los 11; el de las operaciones formales de los 11 años en adelante:

a) **Periodo sensoriomotor.** Su nombre se deriva del hecho de que durante esta etapa el desarrollo de la inteligencia se relaciona directamente con aspectos sensoriales o motrices del pequeño. En un primer momento, el recién nacido establece su relación con el entorno basándose en sus reflejos, como la succión, la presión y la visión. Unos meses después, comienza una diferenciación en el reflejo de succión, que logra distinguirse entre el de succión al pezón de la madre y el de succión de sus propios pulgares; la visión sufre también algunas modificaciones, ya que comienza a ser intencional, durante breves lapsos en los que "mira" diferentes objetos. Hacia los cuatro meses el bebé inicia un proceso general de adaptación intencional con respecto a su ambiente. Conforme avanza el desarrollo, el niño comienza a percibir su medio como estable, transformándose desde un primer momento en que para el infante "lo que no se ve es como si no existiera", hasta la comprensión de que los objetos y las personas subsisten aunque no sean vistas, oídas o sentidas por él. Hacia el final de este periodo, el bebé actúa intencionalmente, siendo capaz de establecerse metas y propósitos claros, con los que pone en evidencia su capacidad de anticiparse a los acontecimientos.

b) **Periodo preoperacional.** Se caracteriza por la habilidad del niño para realizar manipulaciones simbólicas, internas de la realidad. Ya es plenamente capaz de imaginar lo que puede llegar a suceder y en sus juegos puede "hacer de cuenta" que ciertas cosas acontecen en la realidad, aunque solamente ocurran dentro de su mente. Al igual que otros autores como Freud y Sullivan, Piaget descubre en esta etapa una fuerte tendencia al egocentrismo, en la que el niño parece incapaz de aceptar otros puntos de vista que no sean los suyos. Otro aspecto importante en esta etapa es la irreversibilidad, o sea, la incapacidad del pequeño de dar marcha atrás en sus conclusiones, ya que una vez que llega a una de ellas resulta prácticamente imposible convencerlo de que se encuentra equivocado.

c) **Periodo de las operaciones concretas.** El resultado de este periodo es que los niños de las operaciones concretas manifiestan esquemas cognitivos más coherentes, mejor organizados e integrados en una estructura mental básicamente equilibrada. Quizás el cambio más importante que propicia todo ello es el desarrollo del esquema de conservación. Cuando un niño preoperacional observa que la misma cantidad de leche contenida en un vaso gordo y pequeño es vaciada dentro de otro delgado y alto, pensará que hay más leche en el segundo recipiente; por su parte un niño en el periodo de las operaciones concretas ya será capaz de identificar que, pese al cambio de forma, mientras no se le haya añadido o sustraído ninguna cantidad de materia, el contenido será el mismo. En esta etapa, los chicos muestran que pueden analizar la intencionalidad de otros y juzgar la gravedad de los actos no sólo por el daño que ocasionan, sino por la intención de quien los originó.

d) **Periodo de las operaciones formales.** Los adolescentes que logran el desenvolvimiento correspondiente al periodo de las operaciones concretas, han llegado hasta cierto nivel de independencia de los hechos físicos que le permite manejar símbolos en vez de hechos. Al llegar a las operaciones formales, la habilidad para manejar el pensamiento simbólico llega a su máximo desarrollo. Es en este momento cuando situaciones como las presentadas por la trigonometría pueden ser totalmente comprendidas y resueltas por los adolescentes, ya que sus posibilidades de trabajar con símbolos le permiten una independencia casi total de los acontecimientos físicos. En esta etapa es posible la teorización pura, la abstracción completa de la esencia de los fenómenos y la creatividad en su máxima expresión.

La teoría de los cinco factores

Posterior a todos los esquemas planteados en este capítulo, la teoría de los cinco factores de la personalidad se presenta en la actualidad como la aproximación más difundida entre los psicólogos para explicarse la formación de la personalidad, aprovechar sus hallazgos para lograr aplicaciones terapéuticas que subsanen las desviaciones patológicas, y apoyar la conformación de métodos de investigación sólidos al respecto.

Algunos autores como Daniel Robinson, consideran a Gordon W. Allport como "el padre y el crítico del modelo de los cinco factores". Sin embargo, la teoría se desarrolló aprovechando los métodos propuestos por uno de sus detractores, Raymond B. Catell, a quien ahora se considera, paradójicamente, y porque su metodología fue rescatada en la conformación de los cinco factores, un impulsor de esta teoría.

Tomando como base el concepto de rasgo, este planteamiento busca identificar aquellos que conforman la personalidad, ya que ésta es concebida como una estructura de rasgos. Un rasgo es, según L. P. Chaplin, "un patrón conductual relativamente persistente y consistente manifestado bajo un amplio rango de circunstancias". Los rasgos se manifiestan desde los primeros años de existencia y su estudio permite seguirlos a lo largo de la vida de los individuos, en la medida en que dan forma a la personalidad adulta. Algunos autores consideran que los rasgos son estáticos, es decir, que tal como surgen en la infancia permanecen al paso de los años, mientras que otros, como B. Elegan Renken los perciben como estructuras predisponentes que son capaces de generar características específicas en la personalidad; por ejemplo, los niños que desarrollan un apego aversivo hacia sus padres se tornarán agresivos, los niños que muestran un apego resistente a sus padres se volverán pasivos y los niños con apego de seguridad no desarrollarán ninguna de las anteriores características.

Temperamento, carácter y personalidad

Hemos llegado al momento de las definiciones. Dependiendo de la concepción que se posea del proceso evolutivo de la personalidad, los diversos autores ubican y relacionan otros conceptos, como son temperamento, carácter, rasgo, tipología, etcétera.

Anteriormente, los filósofos pretendían identificar características morfológicas de los individuos con ciertos rasgos de la personalidad. Aún hoy hay quienes han creado manuales para conocer a las personas por su apariencia, su caminar, su voz, etc. (como Harry W. Bondegger), sin que al parecer exista una clara correlación entre sus postulados y los hallazgos de instrumentos objetivos de medición de la personalidad.

Para un buen número de psicólogos, el temperamento es el germen del carácter, el que a su vez lo es de la personalidad. En este enfoque el “temperamento es la individualidad fisiológica o, mejor, psicofisiológica de la persona”; y por su parte, “el carácter es la individualidad psicológica del hombre” (según Giacomo Lorenzini). Con la integración de ambos elementos se conforma la personalidad.

El temperamento

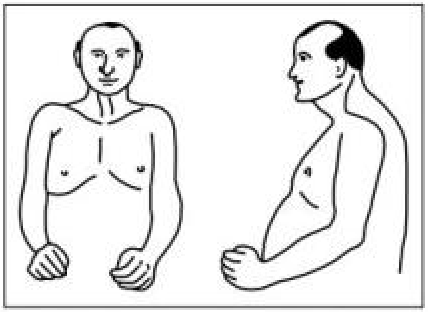
El temperamento representa los aspectos psicofisiológicos y con componente genético del individuo. Desde hace más de 30 años, Gustavo Pittaluga realizó una enumeración detallada de sus componentes: la constitución orgánica congénita; el sistema endocrino; la composición del plasma sanguíneo; la estructura del sistema nervioso, así como la situación neuropsíquica que de ella se derive.

En relación con la morfología corporal, quizá la clasificación más conocida sea la de Kretschmer, quien partió de sus estudios sobre los padecimientos psiquiátricos de sus pacientes y, estableciendo que las enfermedades mentales no son más que casos acentuados de los diferentes tipos de personas normales, propuso tres categorías básicas de constitución corporal, mismas que se encontraban ligadas a características temperamentales:

a) **El tipo pícnico,** está constituido por personas cuyas dimensiones horizontales prevalecen sobre las verticales. Se trata de individuos de baja estatura, que presentan cráneo grande y redondeado, abdomen abultado, hombros ligeramente redondeados, extremidades son cortas y, por lo general, redondeadas (véase el esquema 12.1).

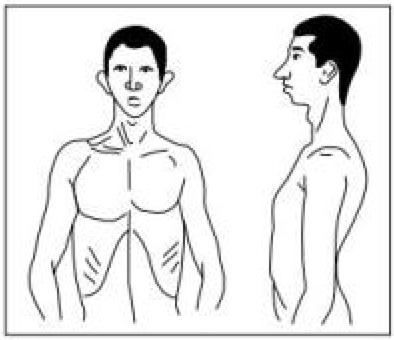
b) **El tipo leptosómico** (también llamado asténico), identificado típicamente con personas delgadas, de brazos y piernas alargadas y delgadas; aunque su estatura es normal, la cabeza es pequeña y el rostro también delgado. Presentan mucho cabello, con cejas amplias y pobladas (véase el esquema 12.2).

c) **El tipo atlético,** caracterizado por personas de estatura media o superior, de músculos bien desarrollados y una estructura ósea fuerte que suele presentar manos y pies grandes. Los rasgos de la cara son acentuados y se enmarcan en un óvalo (véase el esquema 12.3).



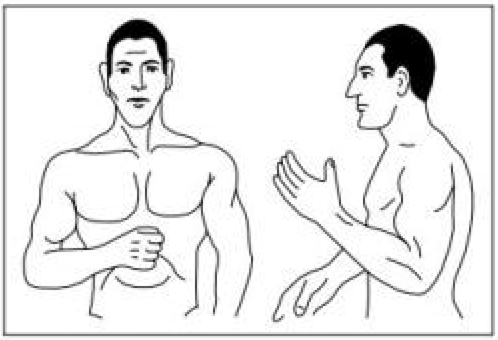
Esquema 12.1

El tipo pícnico (clasificación de Kretschmer).*



Esquema 12.2

El tipo leptosómico (clasificación de Kretschmer).*



Esquema 12.3

El tipo atlético (clasificación de Kretschmer).*

Estos tres tipos corporales, en opinión de Kretschmer, se correlacionan con dos tipos temperamentales, los ciclotímicos y los esquizotímicos. Entre los pícnicos es común encontrar personas con perfil ciclotímico, mientras que entre los leptosómicos y los atléticos, prevalecen los esquizotímicos:

a) **Los ciclotímicos.** Derivando su nombre de las psicosis cíclicas maniaco-depresivas, este grupo se encuentra constituido por las personas que presentan frecuentes cambios de humor, entre dos polos opuestos, desde la más eufórica alegría hasta la más profunda tristeza.

---

*Tomado de Lorenzini, G. *Caracterología y tipología aplicada a la educación*, Ed. Marfil, 1974.

b) **Los esquizotímicos.** Deben su nombre a los pacientes esquizofrénicos estudiados por Kretschmer, en los que se presenta una tendencia a la vida interior muy acentuada. Se caracterizan por la oscilación entre la frialdad y la sensibilidad.

Falta sólo añadir que, para este autor, los tipos morfológicos y los psicológicos nunca se presentan en estado puro; es decir que ninguna persona es cien por ciento ciclotímica, atlética, leptosómica o esquizotímica, sino que, en la realidad, todos tenemos un poco de cada uno de los diferentes tipos, aunque existe inclinación hacia alguno de ellos en particular, lo que ayuda a definir las características psicológicas que poseemos.

En lo relativo al funcionamiento del sistema endocrino, el temperamento fue estudiado desde los antiguos griegos, sobreviviendo hasta hoy la clasificación propuesta por Hipócrates y retomada posteriormente por Galeno (129-199) en la que hablaba de los tipos **sanguíneo**, **melancólico**, **colérico** y **flemático**.

Los demás aspectos que conforman el temperamento no han sido motivo de estudios que permitan establecer clasificaciones tan difundidas como las anteriores; sin embargo, se ha podido demostrar su participación directa en la definición de rasgos psicológicos.

El carácter

La educación, las experiencias tempranas a que se somete a los niños, la cultura y las normas sociales influyen de manera importante en el desenvolvimiento de rasgos caracterológicos.

El francés Renato Le Senne, quien fuera profesor de la Sorbona de París, es el creador de la caracterología más extendida en el mundo. Sus postulados se basan en el supuesto de que en el hombre existen tres propiedades constitutivas básicas, cuya presencia o ausencia ayuda a definir cada uno de los tipos que compone su clasificación:

a) **La emotividad.** Es aquella disposición o propiedad de nuestra vida mental por la cual nos podemos conmover o impresionar más o menos fuertemente ante un suceso, y que nos hace vibrar en toda nuestra vida orgánica y psíquica. La esencia de la emotividad consiste en ser conmovidos por acontecimientos de pequeña importancia. Los emotivos son individuos que se impresionan fácilmente, llegando a enojarse, entristecerse, alegrarse, etc., con relativa facilidad. Los que no padecen esta propiedad son quienes permanecen relativamente indiferentes ante los sucesos emotivos, resultando difícilmente afectados por ellos.

b) **La actividad.** Es la disposición para obrar; para los activos, el quedarse sin hacer nada (inactivos) constituye un verdadero tormento. En ellos, las ideas y las imágenes se traducen espontáneamente en acciones. Las personas activas son la que percibimos en constante movimiento, aquellas a quienes basta una mínima sugerencia para desatar su actividad; en el caso contrario, los no activos tardan en llegar a la acción y, en casos extremos, casi nunca se les ve actuar.

c) **La resonancia.** Es la tercera propiedad fundamental. Cuando la resonancia de algún acontecimiento es inmediata y rápida en el ánimo de una persona, pero desaparece sin dejar ninguna (o casi ninguna huella) con la misma velocidad con que había aparecido, se concluye que la persona tiene como característica ser primario o de reacción primaria. Por el contrario, si en el individuo las impresiones permanecen largo tiempo, sin que se note la inmediatez de los cambios que percibimos en los primarios, entonces nos referimos a personas secundarias.

Además de las propiedades ya mencionadas, Le Senne descubrió la existencia de otras más que ayudan a complementar y particularizar los estudios caracterológicos, como el egocentrismo, la amplitud del campo de la consciencia, el tipo de inteligencia, la combatividad o diplomacia, etcétera.

De la combinación entre emotividad (presente o ausente), actividad (existente o no) y resonancia (primariedad o secundariedad), es posible identificar ocho tipos caracterológicos, que son los siguientes:

a) **Nervioso,** cuya fórmula es emotivo, no activo, primario (E nA P).
b) **Sentimental,** emotivo, no activo, secundario (E nA S).
c) **Colérico,** emotivo, activo, primario (E A P).
d) **Apasionado,** emotivo, activo, secundario (E A S).
e) **Sanguíneo,** no emotivo, activo, primario (nE A P).
f) **Flemático,** no emotivo, activo, secundario (nE A S).
g) **Amorfo,** no emotivo, no activo, primario (nE nA P).
h) **Apático,** no emotivo, no activo, secundario (nE nA S).

Al igual que en las demás clasificaciones presentadas, Le Senne no pretende que sea factible encontrar ejemplos puros de cada uno de los tipos enunciados, sino que en mayor o menor medida éstos se encuentran mezclados en una misma persona, lo no significa que alguno de ellos no logre la preeminencia sobre los demás.

Esta tipología aún es utilizada ampliamente en México, sobre todo en ambientes pedagógicos, con fines de orientación vocacional y educativa.

La personalidad

Cada vez que un autor se refiere a este tema, es muy probable que surja una nueva definición de lo que es la personalidad, situación que seguramente no te extrañará a esta altura del libro. Las razones puedes suponerlas: en la medida en que un estudioso logra establecer una concepción de lo que es el ser humano y de cuál es la esencia del mismo, en esa misma proporción sus conceptos variarán de los establecidos por otros investigadores y teóricos de la psicología en igual proporción.

Para muestra basta un botón: J. P. Chaplin, en su *Dictionary of Psychology*, resume las siguientes definiciones de personalidad:

a) Para Gordon W. Allport es la organización dinámica interna del individuo de aquellos sistemas psicofísicos que determinan su conducta y pensamiento característicos.

b) Catell define como aquello que permite predecir qué hará una persona en una situación dada.

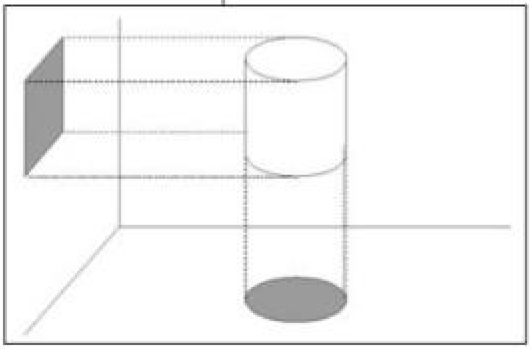
c) Murray piensa que es la continuidad de las fuerzas y las formas funcionales, manifestadas mediante secuencias de procesos organizativos reinantes y conductas abiertas, desde el nacimiento hasta la muerte.

d) Para Freud, es la integración del *yo*, el *superyo* y el *ello*.

e) Adler la definió como el estilo de vida del individuo o su manera característica de responder ante los problemas de la vida, incluyendo sus metas vitales.

f) Finalmente, Jung diría que se trata de la integración del *yo*, de los inconscientes personal y colectivo, los complejos, los arquetipos, la persona y el alma.

Si quisiéramos complicarte aún más la vida, añadiríamos las definiciones de otros autores, lo que seguramente te llevaría a la total desesperación. Sin embargo, Frankl nos facilita la comprensión de lo que está sucediendo en éste y en muchos otros campos de estudio de la psicología, donde los estudiosos no han podido llegar a una misma visión de cada fenómeno. Mediante lo que él llama la ontología dimensional, explica de manera sencilla las constantes faltas de acuerdo y hasta contradicciones que se viven en nuestra ciencia. Lo que Frankl explica puede ser aplicado no solamente al estudio de la personalidad, sino al de la consciencia, la memoria, el pensamiento, la percepción y, en fin, a todos los fenómenos y facultades psicológicas:



Esquema 12.4

Primera ley de ontología dimensional, formulada por Viktor Frankl.*

> La primera ley de ontología dimensional dice: uno y el mismo fenómeno proyectado fuera de su propia dimensión hacia dimensiones inferiores diferentes que la propia, es captado de tal manera que sus imágenes individuales se contradicen una a la otra.

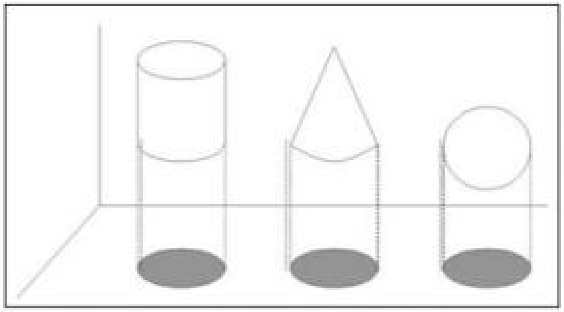
Imaginemos un cilindro [véase el esquema 12.4] digamos, un vaso, proyectado fuera de su espacio tridimensional hacia los planos bidimensionales horizontal y vertical, produce en el primer caso un círculo y en el segundo un rectángulo. Estas imágenes se contradicen una a la otra y, lo que es más importante, el vaso es un recipiente abierto, en contraste con el círculo y el rectángulo que son figuras cerradas. Otra contradicción.

---

*Tomado de Frankl, Viktor, *The will to meaning*.

Permítasenos proceder con la segunda ley de la ontología dimensional, que enuncia: diferentes fenómenos proyectados fuera de su propia dimensión hacia una dimensión inferior que la propia son captados de tal manera que sus imágenes son ambiguas.

Imagina un cilindro, un cono y una esfera [véase el esquema 12.5]. Las sombras que proyectan sobre el plano horizontal, las presentan como tres círculos, que podrían ser intercambiables. No podemos inferir a partir de una sombra qué la provoca, qué está arriba de ella, o si se trata de un cilindro, un cono o una esfera.



Esquema 12.5

Segunda ley de ontología dimensional, formulada por Viktor Frankl.*

De acuerdo con la primera ley de la ontología dimensional, la proyección de un fenómeno en una dimensión inferior diferente resulta en inconsistencias, y de acuerdo con la segunda ley de la ontología dimensional, la proyección de diferentes fenómenos en una dimensión inferior resulta en isomorfismos.

En otras palabras, cuando las diferentes corrientes psicológicas reducen al ser humano a una dimensión inferior a la que le corresponde, tal como lo hacen los conductistas, los psicoanalistas freudianos, y muchos otros, solamente captan del hombre proyecciones parcialmente ciertas de él, lo que les conduce a conclusiones insuficientes, contradicciones y confusión. Las definiciones que acabas de leer sobre la personalidad son un buen ejemplo de esto.

Para nuestro caso, la definición aportada por Allport nos parece la más completa y la que ubica al ser humano en su verdadera dimensión.

La personalidad patológica

Es claro para todos nosotros que la personalidad que posee cada individuo es irrepetible, y que por lo mismo, aunque podemos establecer clasificaciones y podemos identificar rasgos específicos en un grupo de personas, nadie es idéntico a otro en su personalidad. Esta variación se nos antoja evidente y normal; sin embargo, cuando descubrimos algún rasgo o una configuración de ellos que nos parecen realmente excéntricos, entre broma y en serio decimos que esa persona "está loca".

Estas locuras encierran un extraño interés. Nos fijamos en ellas, las discutimos, hacemos chismes y chistes de ellas, pero pocas veces las comprendemos.

Los psicólogos, psiquiatras y psicoanalistas las estudiamos y nos hemos permitido agruparlas y definirlas. Aún más, hemos desarrollado técnicas que nos permiten incidir de tal suerte en el paciente, que podemos contribuir a su curación. Incluso así, nos quedan muchas lagunas por llenar, en cuanto a sus orígenes, su función (¿para qué sirve enfermarse?, ¿por qué lo hace el organismo?), su impacto en la esfera trascendente de la persona, etcétera.

---

*Tomado de Frankl, Viktor, *The will to meaning.*

Existen entre los investigadores de las enfermedades de la personalidad tres posturas básicas: los que atribuyen las causas a desórdenes fisiológicos —somáticos—, los que ven en factores psicológicos su origen, y los que adoptan un enfoque psicosomático, que pretende integrar los datos de uno y otro enfoques.

Normalidad y anormalidad

El primer paso, antes de abordar algunas de las enfermedades más comunes, es ponernos de acuerdo sobre lo que se considera normal y anormal, lo que es "estar sano", y a partir de qué momento podemos decir que alguien "está enfermo". Si te encuentras viendo una película de "El gordo y El flaco" y por esa razón ríes a carcajada suelta, todas las personas que pudieran observarte en ese momento dirían que es lo más "normal"; sin embargo, si viajas solo en el metro o en un autobús y comienzas a reírte de igual manera, sin que existan acontecimientos chuscos de por medio, la gente que viaja junto a ti pensará que estás loco. Si te desvistes en el baño de tu casa poco antes de entrar a la regadera y en ese momento te pones a cantar *El rey*, quizá te critiquen por desafinado, y nadie pensará que estás fuera de tus casillas; pero si te desnudas en el camellón de la avenida de los Insurgentes delante de todos los transeúntes y comienzas a entonar la misma canción, lo más probable es que quienes te vean piensen que requieres estar en un hospital psiquiátrico (véase la figura 12.3).

Figura 12.3

Si salieras de tu casa con un armadillo en la cabeza, alguien podría pensar que estás demente; para esta vendedora es diferente.

Se ha tratado de definir lo "normal" desde un punto de vista meramente estadístico, considerando que quienes se encuentran en la media de una curva de distribución normal son los sanos, mientras que los que se alejan de ella son los enfermos. También se ha tratado de diferenciar lo "normal" de lo "anormal", argumentando que es únicamente una diferencia de grado: yo puedo ser muy pulcro y escrupuloso al momento de lavarme las manos, pero si requiero lavármelas diez veces seguidas antes de considerar que ya las tengo limpias, entonces soy un obsesivo compulsivo (véase la figura 12.4).

Un enfoque más es el de la norma cultural; según él, la sociedad de alguna forma convino en qué conductas va a considerar como normales y cuáles no, dependiendo de este acuerdo lo que es "normal" y lo que no lo es.

Empleando un criterio de efectividad, se considera sanos a quienes son capaces de mantener el equilibrio fisiológico y psicológico. En otro ángulo es anormal encontrar alteraciones orgánicas y normal no hallarlas.

Estructuralmente, si se encuentra que un órgano o sistema no existe o no cuenta con todos sus elementos (oídos sin tímpano, por ejemplo), entonces hablamos de anormalidad. Por último, el punto de vista normativo propone considerar como normal aquello que cumple con las normas establecidas o descubiertas para cada sistema, y anormal lo que no lo logra.

Figura 12.4

RRY BOARDING RAMP
BERTH
1

La forma como enfrentamos los retos de la vida influye en nuestra personalidad.

Clasificación de las principales enfermedades de la personalidad

Independientemente del enfoque que decidas adoptar, es un hecho que la personalidad sufre alteraciones que nos llevan a considerarla como anormal, enferma, cuando pierde su bienestar físico y emocional. En ello influyen factores endocrinos, neuronales, de irrigación sanguínea, toxicológicos y farmacológicos, el estrés, los conflictos emocionales, etcétera.

Las alteraciones de la personalidad generalmente aceptadas son las que mencionamos enseguida:

a) **Personalidad ciclotímica,** caracterizada por la disposición del individuo a pasar de un estado de ánimo alegre y vivaz a otro depresivo, en forma alternada, rápida y consistente. El nombre ciclotímico surge por la alternancia entre los estados anímicos, los que parecen repetir un ciclo euforia —depresión—euforia. Esta anormalidad tiene dos variantes: la personalidad hipomaniaca y la personalidad melancólica.

b) **Personalidad hipomaniaca,** es la que manifiestan aquellas personas en extremo vivaces y emprendedoras, que parecen estar permanentemente animadas y contar con una confianza en sí mismas por encima de los demás. Son personas libres de inhibiciones internas, gregarias, optimistas en sobremanera. La personalidad hipomaniaca es aquella que en esencia es ciclotímica, pero el énfasis conductual está en las fases de euforia.

c) **Personalidad melancólica,** estos individuos gozan poco de las alegrías de la vida; tranquilos y amables, son sumisos y se subestiman a sí mismos, fácilmente expresan sus pensamientos y sentimientos de insuficiencia y desesperanza; casi siempre muy preocupados, se desalientan con facilidad. Manifiestan tendencia a la duda y a la indecisión. También, como la personalidad ciclotímica, ésta hace hincapié en uno de los elementos del ciclo, sólo que en este caso es en la depresión.

d) **Personalidad paranoide,** quienes poseen este tipo de personalidad son hoscos y malhumorados, tercos, suspicaces y hasta cierto punto insensibles a los derechos y necesidades de los demás. Suelen ser personas despreciativas, sarcásticas y agresivas. En situaciones de trabajo pueden llegar a ser muy eficientes; sin embargo, su envidia y celos con respecto a otros los tornan ineficientes en las relaciones interpersonales. Los paranoides se sienten acosados o dirigidos por otros. Son desconfiados, pues suponen que pueden llegar a formarse complots en su contra.

e) **Personalidad esquizoide,** se caracteriza por incongruencias de la vida afectiva, asociadas con una vida social deficiente. El esquizoide se siente solo, incomprendido y aislado. Es tímido, vergonzoso, se siente incómodo por su apariencia. A menudo insatisfecho de sí mismo, puede ser terco, reservado y suspicaz. Esquizofrénico significa "de mente dividida", ya que son personas que parecen llevar una doble vida, aunque sea en el plano mental.

f) **Personalidad obsesivo-compulsiva,** son individuos que tienden a ser puntillosos, rígidos, melindrosos, formales y meticulosos. Son excesivamente inhibidos, perfeccionistas, dudan de sí mismos y son incapaces de continuar con su trabajo si alguien les exige que terminen pronto. La obsesividad en las ideas los lleva a mantener pensamientos recurrentes que difícilmente pueden retirar de su mente. Por su característica compulsividad, se sienten empujados a realizar actos en apariencia irrefrenables.

g) **Personalidad histérica,** más frecuente en las mujeres que en los hombres, este tipo de personalidad tiene como característica manifestar vanidad, actitudes caprichosas, dramatización, exhibicionismo y explosiones emocionales. En las mujeres suele presentarse coquetería, provocación y erotización de las relaciones no sexuales. Fantasiosas y poco tolerantes a la frustración, las personas con estas características mantienen relaciones interpersonales superficiales y conflictivas.

h) **Personalidad pasivo-agresiva,** este cuadro puede presentarse con tres variantes cuyos nombres explican sus propias características. Los tipos son el pasivo-dependiente, el pasivo-agresivo y el agresivo.

Las alteraciones que pueden acompañar a estos tipos anormales de personalidad se han clasificado en trastornos de los aspectos motrices de la conducta, de la percepción, del pensamiento, de la afectividad, de la consciencia, de la orientación, de la memoria y de los existenciales.

Los **trastornos de los aspectos motrices de la conducta** son principalmente actividad aumentada, actividad disminuida, actividades repetitivas, conductas automáticas, negativismo, compulsiones, violencia y suicidio.

En cuanto a los **trastornos de la percepción**, incluyen a las ilusiones y las alucinaciones.

Entre los **trastornos del pensamiento** se encuentran el pensamiento autístico, la fuga de ideas, el retardo, la incoherencia, la prolijidad, el bloqueo, las ideas delirantes, la hipocondria, las obsesiones y las fobias.

Los **trastornos de la afectividad** son depresión, euforia, angustia, afecto insuficiente, afecto inapropiado, ambivalencia, despersonalización.

En cuanto a **la consciencia** puede presentar trastornos como confusión, obnubilación, delirios, estados oníricos anormales y estupor.

La desorientación del espacio, del tiempo o de la propia persona y de quienes la rodean son los principales **trastornos de la orientación**.

Se consideran **trastornos de la memoria** la hipermnesia, la paramnesia y la amnesia.

Los **trastornos existenciales** incluyen la falta de sentido en la vida y el vacío existencial.

Estos trastornos, por sí mismos, no son señales de enfermedades de la personalidad, sino que el conjunto de ellos, la forma cómo se presentan en una misma persona y los desajustes que le provocan con respecto de sí misma y de quienes le rodean, son los que determinan su nivel patológico.

Las terapias psicológicas

Para cerrar este tema, queremos recordar algunas de las terapias psicológicas que más se emplean para el tratamiento de las enfermedades mentales y los desajustes en la personalidad. En los capítulos precedentes hemos hablado ya de muchas de ellas, por lo que nos contentaremos con enunciarlas en este momento.

a) El psicoanálisis
b) El análisis neofreudiano
c) Las psicoterapias breves y de emergencia
d) La logoterapia
e) La terapia no directiva
f) La terapia gestáltica
g) La terapia bioenergética
h) Los grupos de encuentro
i) La biblioterapia
j) La terapia místico-trascendente
k) La modificación conductual
l) La quimioterapia o narcoterapia
m) La hipnoterapia
n) La musicoterapia

La evaluación de la personalidad

El conocimiento de la personalidad implica la posibilidad de diferenciarla y sopesar el valor relativo que cada uno de sus aspectos tiene en todos los individuos; de esta forma se abre la posibilidad de intervenir con acierto en los casos que pudieran calificarse como anormales. La acción terapéutica generalmente se basa en el conocimiento que es posible derivar del estudio de las personalidades en particular.

Algunos investigadores han optado por tomar como punto de partida a los grupos de personas que padecen alguna enfermedad claramente identificada, y desde ahí reconstruir lo que pudiéramos llamar personalidad "normal". Otros han preferido establecer los rasgos o variables normales y han construido escalas de medición para cada uno de ellos, tratando de obtener, al final, la percepción global de la personalidad.

En términos generales se puede agrupar los medios de evaluación de la personalidad en tres categorías: los tests psicométricos, los tests proyectivos y las entrevistas de diagnóstico.

Los tests psicométricos aplicados al estudio de la personalidad

El estudio de la personalidad se ha intentado por la vía de la psicometría, es decir, se han construido cuestionarios más o menos extensos cuya finalidad principal es medir en qué grado se presentan ciertos rasgos en el sujeto evaluado. Pongamos por caso el llamado cuestionario 16 FP (16 factores de personalidad), desarrollado por Catell y Tatsuoka en 1970.

Esta prueba, considerada en nuestro país como una de las más confiables con que contamos actualmente, mide los siguientes rasgos de personalidad:

Expresividad emocional	Soliloquia *vs.* sociabilidad
Inteligencia	Baja *vs.* alta
Fuerza del *yo*	Debilidad *vs.* fortaleza
Dominancia	Sumisión *vs.* ascendencia
Impulsividad	Retraimiento *vs.* impetuosidad
Lealtad grupal	Súper ego débil *vs.* súper ego fuerte
Aptitud social	Timidez *vs.* audacia
Emotividad	Severidad *vs.* sensibilidad emocional
Credibilidad	Confianza *vs.* desconfianza
Actitud cognitiva	Objetividad *vs.* subjetividad
Sutileza	Ingenuidad *vs.* astucia
Consciencia	Adecuación serena *vs.* propensión a la culpabilidad
Posición social	Conservadurismo *vs.* radicalismo
Certeza individual	Dependencia *vs.* autosuficiencia
Autoestima	Indiferencia *vs.* control
Estado de ansiedad	Tranquilidad *vs.* tensión

La medición de estos rasgos y su integración mediante una interpretación experimentada permite generar un perfil y una descripción de la personalidad de quienes se someten al test, lo que facilita, incluso, la evaluación de desviaciones patológicas.

Otros tests utilizados en psicometría parten de las poblaciones psiquiátricas hospitalizadas. Un ejemplo es el Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota (MMPI). Además de contar con tres escalas de frases omitidas que ayudan a verificar la confiabilidad y la validez de cada administración de la prueba, cuenta con las siguientes escalas:

Escala 1 Hs	Hipocondriasis
Escala 2 D	Depresión
Escala 3 Hi	Histeria
Escala 4 Dp	Desviación psicopática
Escala S Mf	Masculinidad–feminidad
Escala 6 Pa	Paranoia
Escala 7 Pt	Psicastenia
Escala 8 Es	Esquizofrenia
Escala 9 Ma	Manía
Escala 0 Si	Sociabilidad

Además de permitir la identificación de diferentes patologías, el MMPI se emplea también con bastante éxito en la valoración de personas sanas.

Muchas otras pruebas se han desarrollado para la valoración de la personalidad, como el *Diagnostic and Statistical Manual* (DSM 111) o algunas sobre rasgos más específicos como el FIRO–B, el NEO–PI, el IAS–R, etcétera.

Los tests proyectivos

Otros instrumentos comúnmente usados son los tests proyectivos. A diferencia de los anteriores, los proyectivos no buscan cuantificar en qué medida cierta persona manifiesta algún rasgo, sino que se orientan más bien a la comprensión global de la personalidad a partir de su proyección en dibujos, historias, relatos, descripciones de figuras ambiguas, etcétera.

Algunas de las pruebas más empleadas son el Test de Apercepción Temática (TAT); el Psicodiagnóstico de Rorschach de interpretación de las manchas de tinta; el test de la figura humana de Machover; el House, Tree, Person (HTP); el test Gestáltico Visomotor de Bender (BG) y la grafología.

Las entrevistas de diagnóstico

Como mencionamos en el capítulo 2, los psicólogos empleamos las entrevistas de diagnóstico para identificar las características generales de la persona, sus posibles padecimientos y otros datos que nos resultan relevantes para el conocimiento o tratamiento de las personas. Para recordar lo mencionado sobre entrevistas, puedes remitirte al capítulo mencionado.

APLICACIÓN DE LO ESTUDIADO EN EL CAPÍTULO

- Tomando todas las teorías sobre el desarrollo expuestas en este capítulo, ubica, en cada una de ellas, en qué fase se encontraría un niño de aproximadamente cuatro años de edad.
- Repite el ejercido anterior, sólo que en esta ocasión ubícate a ti mismo dentro de las clasificaciones y analiza con tus compañeros si las características descritas en cada una de ellas es aplicable en tu caso.
- En coordinación con tu maestro en el salón de clases, trata de clasificar a todos tus compañeros según la tipología de Kretschmer y calcula qué porcentaje de ellos son atléticos, cuántos pícnicos y cuántos leptosómicos.
- Repasa los principios propuestos por Le Senne para la clasificación del carácter y trata de definir si tú eres emotivo o no emotivo, activo o no activo y primario o secundario. Con los datos obtenidos identifica tu fórmula caracterológica.
- Entrevista a un psicólogo que se dedique a la práctica clínica e investiga con él qué padecimientos de personalidad son los que atiende más comúnmente y a qué atribuye dicha frecuencia.
- Elabora una breve descripción en la que expliques en qué consiste alguna terapia de las mencionadas en este capítulo.

PARA BENEFICIAR TU VIDA

- Cuando decidas hacer algunos cambios en tu forma de actuar, te aconsejamos seguir ciertas recomendaciones que han probado ser eficaces para lograrlo. No siempre deberás seguir al pie de la letra todos los pasos que se mencionan, pues a veces las modificaciones que pretendes son menos complicadas. Sin embargo, recuerda que casi siempre es difícil cambiar, por lo que deberás poner atención a las diez sugerencias.

  a) Selecciona dos o tres proyectos de mejora personal, pero no más.
  b) Comienza a recopilar y registrar datos que reflejen la severidad o frecuencia del problema.
  c) Trata de entender el problema, cómo se desarrolló, sus causas y qué provoca que continúe siendo un problema.
  d) Establece metas realistas.
  e) Selecciona el método de autoayuda que te parezca que puede funcionar mejor; es decir, desarrolla un "plan de tratamiento".
  f) Aprende a detalle los pasos que implica el método de autoayuda que elijas, y llévalo a la práctica.
  g) Continúa la aplicación del proyecto para evaluar y registrar tu progreso.

h) Si se necesita, revisa tu plan, maneja tu resistencia a cambiar. Mantente motivado.
i) Planea y aplica métodos para mantener tus avances.
j) Lleva un registro de la efectividad de los métodos que funcionan para ti.

RESUMEN

- En este capítulo hablamos de la personalidad, poniendo atención a las diferentes aproximaciones al estudio de su desarrollo.
- Para Freud, el desarrollo de la personalidad depende de las transformaciones de la energía sexual o libido a través de las siguientes etapas: oral, anal, fálica, de latencia y genital.
- Sullivan, seguidor y reformador de la teorías freudianas, considera a las interacciones como propulsoras del desarrollo. Las etapas por él consideradas son: infancia, niñez, juventud, preadolescencia, adolescencia temprana y adolescencia tardía.
- Erik Erikson señala las siguientes etapas del desarrollo: oral-sensorial, muscular-anal, locomotor-genital, de latencia, pubertad y adolescencia, adultez joven, adultez y madurez.
- Carl Rogers considera a partir con las transformaciones evidenciadas en la terapia, que el desarrollo de la personalidad sucede a lo largo de siete etapas en la que la persona gradualmente va conquistando control sobre su presente y sus estados afectivos.
- Piaget hace hincapié en el desarrollo de la inteligencia, reconociendo los siguientes periodos: sensoriomotor, preoperacional, de las operaciones concretas y de las operaciones formales.
- En la actualidad la teoría de los cinco factores, basada en el concepto de rasgo, es la que prevalece entre los investigadores de este campo.
- Temperamento es la individualidad fisiológica.
- Carácter es la individualidad psicológica.
- El carácter ha sido estudiado por Le Senne considerando los principios de emotividad, actividad y resonancia, principalmente.
- La personalidad es la organización dinámica interna del individuo de aquellos sistemas psicofísicos que determinan su conducta y pensamiento característicos.
- Las anormalidades de la personalidad más comunes son: la personalidad ciclotímica, la hipomaniaca, la melancólica, la paranoide, la esquizoide, la obsesivo–compulsiva, la histérica y la pasivo–agresiva.
- La personalidad puede ser evaluada mediante tests psicométricos, tests proyectivos y entrevistas.

AUTOEVALUACIÓN

De memoria

1. Define personalidad.
2. Explica qué es el temperamento y qué es el carácter.
3. Describe cómo es la personalidad esquizoide.

De integración

4. Cuando hablamos de la amnesia como trastorno de la memoria, a qué tipo de memoria nos referimos, ¿a la de corto plazo o a la de largo plazo?
5. Si las fobias son temores irracionales, ¿cómo explicarías su desarrollo tomando como base el esquema 10.3 del capítulo 10?
6. En una personalidad paranoide, ¿se podría encontrar que las alteraciones en el pensamiento conducen a alteraciones en el lenguaje? Fundamenta tu respuesta.

De generalización

7. ¿ Qué sugerencias harías al director de una escuela secundaria para apoyar el desenvolvimiento de los estudiantes aprovechando el periodo de las operaciones formales propuesto por Piaget?
8. Segun los conceptos de Le Senne (emotividad, actividad y resonancia) describe a un buen líder y a alguien que no lo es.
9. Durante una conferencia escuchas a un psiquiatra que comenta la manera en que ayudó a resolver el complejo de Edipo en un paciente que no había logrado solucionarlo en la etapa anal del desarrollo. ¿Qué le comentarías al psiquiatra?

PARA AMPLIAR LA INFORMACIÓN

Libros

- Para profundizar en estos temas te recomendamos *La idea psicológica del hombre*, de Viktor E. Frankl y el breviario de Gustavo Pittaluga, *Temperamento, carácter y personalidad*.

Internet

- Te recomendamos consultar la página *www.colorquiz.com/* en la que encontrarás la posibilidad de aplicarte una prueba de personalidad basada en el test de colores del doctor Luscher. Aun así te recordamos las sugerencias que se presentan en la misma página antes de contestar el examen, que dice que los resultados no pueden ser considerados como un diagnóstico, sino únicamente como una aproximación a algunas características de tu personalidad.

Cine comercial

- Para el análisis de temas relacionados con la personalidad, una cinta comercial que puede resultarte de interés para comentarla con tus compañeros es: *Las locuras del rey Jorge*.

TERCERA PARTE

La psicología en la dimensión social

En esta parte conocerás:

- En qué forma influyen los procesos sociales sobre la conducta y las facultades mentales de los individuos.
- Cómo manejar los sentimientos.
- Qué aspectos de la comunicación son de especial interés para los psicólogos.
- Algunos temas de aplicación en otras disciplinas, como son: el rumor, la propaganda, la percepción social, las tradiciones, las costumbres y otros comportamientos sociales.

CAPÍTULO 13

LOS FACTORES SOCIALES Y SU INFLUENCIA EN LOS INDIVIDUOS

OBJETIVO GENERAL

Tendrás la capacidad de describir las principales características de la influencia social, los ámbitos y formas en que ésta se produce, así como las percepciones básicas que una persona puede formarse de otras, y cómo el trato entre ellas depende de éstas.

Al lugar donde fueres...

Después de muchos años de ahorro, al fin podría realizar su sueño de viajar a aquel país árabe que tantas fantasías le inspiraba. Andrés se preparó empacando sólo lo indispensable, pues tenía el deseo de recorrer, caminando o en transportes públicos, la mayor cantidad de terreno posible para mezclarse con la gente. En su interior abrigaba la esperanza de poder conocer una de esas hermosas mujeres de ojos grandes y oscuros que apenas asoman entre los velos que les cubren el rostro. Andrés había oído de su extraordinaria belleza y de la inusual fidelidad que guardan para con sus esposos.

Tras horas y horas de vuelo y de un par de escalas, una en París y otra en Estambul, finalmente llegó a su destino. Feliz como nunca, pudo observar que no se había equivocado en nada. Muchos pares de ojos semiocultos atraían su atención por hermosos, tímidos y esquivos. Andrés se permitió observarlos callada y prolongadamente. Recorría las ciudades observando la arquitectura de los edificios, escudriñando entre los puestos de los mercados, aprendiendo sobre nuevos vegetales y tratando de comprender las costumbres y las tradiciones de las personas.

Al tercer día tomó la decisión de arriesgarse un poco para comprender cuáles son las mejores maneras de conquistar a una linda muchacha. Antes de su viaje había leído que debía ser muy cuidadoso de las formas, ya que tradicionalmente, en estos pueblos, las mujeres son tratadas de manera muy diferente en comparación con los países de América. Sabía, por ejemplo, que las mujeres vestidas de negro son casadas y que no debería intentar platicar con ninguna de ellas. Igualmente sabía que las solteras visten de colores y que los novios tienden a llevar su relación un tanto distante, es decir, sin caricias ni besos, ya que esas manifestaciones se reservan sólo a los casados y únicamente cuando los hombres toman la iniciativa.

En algún momento, al caminar frente a una tienda de coloridos textiles y pese al intenso y árido calor que sentía, se detuvo como congelado. Ahí, en los escalones que conducían a la puerta del establecimiento, unos hermosísimos ojos lo miraban con insistencia. Se trataba de una jovencita, quizá de 15 o 16 años, es decir, para ellos en edad de casarse. Andrés no sabía qué hacer...

Después de unos pocos segundos, que parecieron una eternidad, aquellos ojos dejaron de mirarlo y se dirigieron, huidizos, hacia el suelo. Andrés se metió la mano al bolsillo y sintió unas monedas, al tiempo que se le vino a la mente la idea de comprar un presente y regalárselo a esa jovencita. Caminó rápidamente hacia el mercado más próximo y lo recorrió con ansiedad, tratando de encontrar algo. Nada parecía ser el regalo deseado, no veía flores ni chocolates. Hasta que, al fin, encontró unas pequeñas cestas con dátiles. Compró la que le pareció mejor y regresó apresuradamente a la tienda de telas.

Al ver a la chica sintió que ella lo identificaba y cambiaba la dirección de su mirada. Andrés se acercó lentamente, tratando de mantener pausada la respiración. La muchacha parecía incómoda. Andrés, cada vez más nervioso, no supo qué decir; con movimientos torpes, puso la cesta a un lado de ella y se alejó dando un par de pasos hacia atrás, diciendo en español: "Por favor acepta este regalo...".

La chica no supo qué hacer durante unos momentos, hasta que se le ocurrió tomar uno de los dátiles y llevárselo, por debajo del velo, hacia la boca. En ese momento se oyó, desde adentro de la tienda, la voz furiosa de su padre; ella trató de meterse el dátil completamente a la boca para masticarlo con rapidez, pero éste se deslizó hasta su garganta. El fruto se atoró y la muchacha comenzó a asfixiarse.

Andrés no sabía bien qué pasaba, pero pudo percibir que ella estaba en problemas, así que se abalanzó rápidamente sobre la jovencita y, desprendiéndole el velo de la cara, vio que su piel se ponía entre azul y morada. Con un rápido movimiento la puso de espaldas y la pegó contra su pecho, al tiempo que le levantaba los brazos y le daba un fuerte abrazo, oprimiendo con el puño su esternón, a la altura de sus senos. Otro fuerte apretón y el fruto salió despedido de su boca... Qué bueno que había aprendido esta maniobra en un curso de primeros auxilios!

El papá de la jovencita vio toda la escena con el más profundo coraje. Lejos de agradecer, viendo la forma en que su hija fue desnudada del rostro, tocada insolentemente en ciertas partes de su cuerpo y abrazada por un extraño, sintió como si acabara de ver un ultraje. Presa de incontenible enojo, comenzó a gritar frases ininteligibles para Andrés quien, en su desconcierto, quiso asegurar al hombre que todo había salido bien cerrando el puño y levantando el pulgar, como para decir " Bien hecho! Todo bien!".

Ésa fue la gota que derramó el vaso. El hombre esculcó furibundo en uno de los cajones hasta encontrar un cuchillo, y salió de la tienda blandiéndolo amenazadoramente.

Sin pensar, Andrés soltó a la chica dejándola caer, y salió corriendo a toda velocidad. Detrás de él, el padre gritaba evidentes maldiciones mientras se le sumaban algunas personas igualmente iracundas que le aventaban piedras y otros objetos. Por suerte, al pasar junto a la embajada de un país latinoamericano, en ese instante se abría la puerta para recibir la entrega de un paquete. Entrando a empujones, Andrés cerró tras de sí. Mucho tiempo duraron los golpes contra la puerta, hasta que la policía acudió a calmar a los que, desde afuera, gritaban y maldecían. Alguien de la embajada se acercó a preguntar qué pasaba y Andrés relató todo lo sucedido. Los que escucharon su historia reían a carcajadas, aunque algunos se veían un poco preocupados. Después de una tarde muy intensa en que contactaron a la embajada de su propio país, a la policía local y a algunas autoridades religiosas del lugar, permitieron que un automóvil llegara en la madrugada a rescatarlo y sacarlo de ahí en secreto.

Al sentirse un poco más seguro, Andrés trató de averiguar qué es lo que había pasado. Entonces le explicaron que había cometido muchos insultos graves. Que regalarle algo a la joven sin el conocimiento y permiso de sus padres era incorrecto; que haberla abordado antes de hablar con los padres era una ofensa; que quitarle el velo era como desnudarla por completo; que abrazarla como lo hizo era equivalente a una violación, y que la seña con el pulgar levantado era un mensaje obsceno retando la hombría del padre.

A la mañana siguiente salió del país en avión.

Socialización

La socialización, como se le ha llegado a conocer, es un proceso que sucede a lo largo de toda la vida, comenzando en la infancia del individuo, y que le permite una total integración a la sociedad de la cual forma parte.

Los investigadores han postulado que la socialización es un proceso complejo que implica tanto factores personales como ambientales. Por ejemplo, los estudios sobre las tendencias agresivas en los niños han identificado que algunos son más influenciables que otros cuando son expuestos a la violencia televisada o a conductas agresivas por parte de figuras de autoridad en su casa. Sin embargo, algunos niños ciegos y sordos muestran conductas agresivas tales como patalear o gritar, aun cuando nunca hayan tenido la oportunidad de ver o escuchar tales manifestaciones. Por tanto, se ha llegado a la conclusión de que también se deben considerar los factores genéticos como parte del proceso de socialización.

Este proceso se inicia con las interacciones de padres e hijo, cuando los primeros responden a los requerimientos físicos del bebé para conseguir alimento o protección y al mismo tiempo, estas interacciones le van enseñando al pequeño qué es lo que puede esperar del ambiente y cómo comunicar sus necesidades.

A partir de las investigaciones realizadas, se ha podido constatar que tal como lo suponía Freud y muchos otros científicos, las primeras experiencias son determinantes para el nivel de ajuste y desarrollo pleno de las relaciones interpersonales en la vida adulta. Sólo que, a diferencia de lo originalmente expuesto, las afectaciones aparentemente van mucho más allá de la esfera sexual de la persona. Hoy se cree que estas interacciones tempranas que se dan durante la infancia juegan un papel importante en el ajuste social futuro. El cuidado consistente y sensible ayuda a crear relaciones sanas con otros y a lograr un desarrollo personal normal. Cuando los adultos que cuidan un bebé son negligentes en la atención de sus necesidades o reprimen los primeros intentos de comunicación, pueden causar serios daños a las interacciones futuras del pequeño. Recuerda lo que hemos comentado al respecto en el capítulo referente a las emociones.

Como mencionaremos más ampliamente en este mismo capítulo, la familia es la fuerza más influyente para la socialización. Los padres, abuelos y hermanos transmiten a los infantes y niños pequeños lo que consideran valores importantes, conductas, habilidades y actitudes. Las reglas del hogar gobiernan la conducta; la conducta interpersonal sirve de modelo para interacciones con gente externa y a través del ejemplo que se brinda en la casa y a partir de la cultura, se aprenden cualidades socialmente valoradas como la generosidad y la sensibilidad. Conforme los niños crecen e interactúan más con el ambiente exterior a la casa, otras personas comienzan a desempeñar un papel importante en el proceso de socialización. Los amigos, las instituciones como la Iglesia y la escuela, los medios masivos de comunicación (particularmente la televisión) y los compañeros de trabajo se convierten en factores importantes en el modelado de las actitudes y conductas de la persona.

El aprendizaje social

Buena parte de nuestra conducta es aprendida de lo que captamos del entorno que nos rodea. El aprendizaje social sigue los mismos principios y leyes que revisamos en el capítulo 8; sin embargo, vale la pena dedicarle un pequeño espacio a la reflexión para comprender cómo estos comportamientos son empleados, adquiridos o eliminados por la sociedad (véase la figura 13.1).

Figura 13.1

La sociedad nos influye mediante las tradiciones.

Es frecuente escuchar a los niños pequeños hacer exclamaciones que nos recuerdan la forma en que se expresan sus abuelos, el vecino, la mamá o, incluso, un personaje de la televisión. "Al lugar donde fueres, haz lo que vieres", es un refrán que sintetiza las enseñanzas de una sociedad que pide a sus integrantes que se comporten de determinadas maneras aceptables y eviten las que no lo sean.

Desde pequeños, nuestros padres **refuerzan**, **castigan** o **extinguen** nuestras conductas para que nos asemejemos, cada vez más, al modelo de hijo que ellos esperan que seamos. Si a un padre le interesa que "nadie se aproveche" de su pequeño, lo tratará de orientar y reforzar para que aprenda a defenderse, quizás enseñándole lucha, boxeo o karate. Si la madre premia consistentemente que su hija siempre se encuentre bien arreglada y se vea como una muñequita, es porque ella está convencida, entre otras cosas, de que la mujer siempre debe verse "bonita".

Otra forma de aprender en el aspecto social, es mediante la **imitación**, en la que se adquieren modos de actuar a partir de lo que se observa en ciertos modelos. Si nuestro padre es déspota con las personas de escasos recursos, seguramente aprenderemos a ser de la misma manera. La moda es un claro ejemplo de comportamiento social aprendido mediante la imitación; puede verse en forma repentina que cientos jóvenes comienzan a usar los peinados y ropas más extraños, sin que exista alguien que explícitamente les enseñe que así deben vestirse. Incluso adoptan por imitación cierto lenguaje que los identifica entre sí. Por ejemplo, en la década de los sesenta, cuando se quería decir que algo estaba bonito, se decía "está bien padre", en los setenta la expresión era "me pasa la onda", y en los noventa, "está prendidísimo".

El **aprendizaje vicario** puede ser considerado como una combinación de los anteriores. Se entiende por este tipo de aprendizaje las situaciones en las que un individuo observa la forma en que se refuerza o castiga a otro sujeto por la emisión de ciertas conductas, dando como resultado que el observador adquiera o elimine los comportamientos que son recompensados o sancionados en el sujeto que sirve como modelo. Este proceso es algo así como "aprender en cabeza ajena". Si durante un examen notas que a tres de tus compañeros el maestro les recoge el examen y los reprueba por platicar durante la resolución de la prueba, puede ser que aprendas a mantenerte callado en situaciones similares, aunque nunca te haya tocado que el profesor te repruebe por el mismo motivo.

Las influencias socioculturales sobre los individuos

El grado de influencia de la sociedad sobre la psicología de los individuos es, aún hoy día, un misterio. Factores como la cultura de la sociedad, la clase social, la religión, la familia, las ideologías preponderantes, la publicidad, etc., ejercen presiones que, en conjunto, son difícilmente identificadas en cada persona en particular. De hecho, ninguna ciencia puede proponerse como la que ha logrado desentrañar estas interrelaciones y descubrir las dimensiones reales de lo heredado, lo desarrollado por el propio individuo y lo aprendido en su entorno social.

Es definitivo que la influencia social no es, en sí misma, un fenómeno negativo. Rebelarse contra todo lo que la sociedad nos marca como pautas conductuales, valores, creencias, sería tan acertado como suicidarse después de haber ganado el premio mayor de la lotería.

La sociedad ejerce su influjo sobre los individuos en miles de formas que los benefician, aunque en algunos casos es incuestionable que también puede dañar a sus integrantes. Seguramente tú no has tenido que esperar a contraer la bacteria del cólera para dejarte influir por el conocimiento de que es muy conveniente lavarse las manos después de ir al baño; crees en la sociedad cuando te explica que si asesinas a otra persona irás a parar a la cárcel y ni siquiera cuestionas a quienes argumentan que el tabaco causa adicción. Todos estos ejemplos muestran tu confianza en la sociedad.

Tu propensión a creer parte de una confianza básica en los demás y en la naturaleza. Si no confiáramos en quienes nos rodean, sean cercanos o desconocidos, nuestra existencia sería imposible. En el fondo todos los seres humanos tenemos confianza en que los demás actuarán como esperamos que lo hagan; piensa en el simple hecho de atravesar una calle: tú confías en que una vez detenidos los coches ante la luz roja del semáforo, puedes cruzar la avenida sin que a ninguno de los conductores se le ocurra acelerar en el preciso momento en que pasas frente a su automóvil. Cuando vas a un restaurante, confías en que el cocinero no envenenará intencionalmente los alimentos. Cuando compraste este libro no te cuestionaste el que pudieran faltarle 20 o 30 páginas porque el dueño de la librería se las hubiera arrancado. Como éstos, hay millones de ejemplos de hechos cotidianos en los que tu confianza en los demás siempre está presente.

Con la fuerza de esta credibilidad, tan natural y tan presente a cada momento de nuestra vida, es evidente que los grupos sociales pueden ejercer su influencia sobre nosotros en una proporción difícil de medir. Llegamos a aceptar de tan buena gana esta influencia, que cuando alguien sospecha consistentemente de todos los que le rodean, diagnosticamos una de las enfermedades psicológicas más graves: paranoia.

Debido a lo complicado que resulta identificar la gama total de comportamientos, actitudes, valores y creencias que la sociedad ha dejado en nosotros, en este momento nos restringiremos a analizar su impacto en tres áreas: la percepción, la memoria y la motivación.

La percepción social

Por percepción social entendemos dos fenómenos diferentes: la influencia de otras personas sobre las percepciones del individuo y la que ejercen los ideales o valores sociales sobre dichas percepciones.

Buena parte de los estudios realizados por los psicólogos en este campo se ha guiado por los seis supuestos planteados por Gordon W. Allport. Para este autor, influyen:

a) **Las necesidades corporales.** Ya en el capítulo 5 de este libro hablábamos de que la motivación es uno de los factores que afecta los procesos perceptuales. De ahí que las necesidades corporales, vistas como factores motivacionales, jueguen un papel trascendente en la percepción. Si presentamos una fotografía que contenga 50 diferentes objetos, entre ellos algunos comestibles, a personas con fuerte privación alimenticia, identificarán esos objetos con mayor rapidez que quienes no padecen hambre en ese momento.

b) **Las recompensas y los castigos.** Las percepciones de una persona se afectarán a consecuencia de procesos de aprendizaje guiados por recompensas y castigos. Si entrenamos a alguien para identificar de entre la misma fotografía de 50 objetos aquellos que son alargados, seguramente percibirá más fácil y rápido los que cumplen este requisito.

c) **El sistema de valores del individuo.** En pocas palabras, si una persona valora en gran medida los deportes, cualquier estímulo relacionado con ellos tenderá a ser más fácilmente percibido que los que no se les vinculan.

d) **La magnitud percibida y el valor.** Se capta más rápido y con más precisión aquello cuyas dimensiones son mayores o cuyo valor también es superior. Éste es el caso de percibir antes y mejor en una fotografía una casa que un pequeño triciclo enfrente de ella, o de entre un grupo de objetos de uso diario de la mujer, aquellos que representan alhajas que los elementos con que se maquilla.

e) **Las características de la personalidad.** Las personas que tienen ciertos rasgos de personalidad tenderán a percibir más fácilmente los aspectos relacionados con ellas. Uno de los elementos que vale la pena resaltar es que existen ciertas personas que tienden a ser más influenciables que otras y, por tanto, a modificar sus percepciones debido a las presiones de grupos sociales.

f) **La presencia de estímulos perturbadores.** Si una persona percibe una situación determinada, pero en forma simultánea se presentan otros estímulos que la perturben, el sujeto reportará lo que creyó haber visto, más que lo que vio en realidad. Imagina una noche oscura en la que repentinamente tu familia tuvo que ausentarse y te dejaron solo en casa. Después de ver una de las más impactantes películas de terror, es muy probable que cualquier pequeña sombra te parezca uno de los terroríficos seres de la cinta.

Los grupos sociales en los cuales nos encontramos inmersos o que de alguna forma pueden ejercer su influjo sobre nosotros, pueden afectar nuestras percepciones si inciden en los supuestos manejados por Allport. Las necesidades corporales, las recompensas y los castigos, nuestro sistema de valores, la magnitud atribuida a ciertos objetos o situaciones, nuestras características de personalidad y la presentación de estímulos perturbadores, son todos factores susceptibles de ser manipulados por la sociedad, intencionalmente o no.

¿Qué es influencia social?

La psicología ha dedicado gran parte de sus investigaciones a descubrir la manera en que algunas personas influyen sobre el comportamiento, el pensamiento, las creencias y valores y los sentimientos, emociones y actitudes de otras. La sola presencia de otros individuos puede estimular o mejorar el desempeño de una tarea mediante el proceso denominado facilitación (fenómeno que también es observado en especies animales). Por influencia social entendemos los cambios psicológicos que se generan en una persona a causa de la manera en que impactan a uno o varios individuos. Bajo este concepto se suelen englobar algunos fenómenos como la sugestión, la necesidad de pertenencia, la codependencia, los grupos de referencia, la disonancia cognoscitiva y el empleo de drogas, entre muchos otros.

Gran parte de la influencia social se produce de manera sutil la mayoría de las veces, casi siempre a partir de reglas, tradiciones o convencionalismos sociales. Por ello, la gente generalmente no se da cuenta de dicha influencia hasta el momento en que viola tales normas. Por ejemplo, cada cultura tiene sus propias normas acerca de lo que se considera el "espacio personal", o sea, la distancia física que deben mantener los adultos cuando están en relación unos con otros. Para los que vivimos en países latinoamericanos es poco común observar que dos hombres adultos se besen; sin embargo, en los países árabes o incluso en algunos europeos es una tradición común, muestra de afecto y reconocimiento. Naturalmente la influencia de una persona o grupo de personas sobre otras se puede manifestar en cualquiera de los aspectos del individuo. Sin embargo es en cuatro áreas fundamentales en las que podemos apreciar dicha influencia:

a) **Conductas.** Ejemplos claros de cómo se produce la influencia en los comportamientos de las personas pueden ser algunos casos tan evidentes como éstos: en la actualidad los grupos juveniles de las zonas populares de las grandes ciudades tienden a comportarse de maneras muy similares. Prácticamente en casi todo el mundo es común encontrar paredes y bardas pintadas con el llamado *graffiti*. A diferencia de lo que ocurría hace algunos años, ahora jóvenes de ambos sexos perforan narices, lenguas, ombligos, cejas y otras partes de su cuerpo a la usanza de algunos pueblos africanos. Lo interesante de fenómenos como éste es que surgen de manera aparentemente natural en casi todo el planeta, como por generación espontánea. La misma sociedad acepta como deseable este tipo de influencia: no importa el grupo humano con el que entres en contacto; cuando lo hagas, déjate influir por sus integrantes.

b) **Ideas.** La influencia sobre ellas se manifiesta con claridad en algunos fenómenos como los prejuicios, los cambios en las opiniones sustentadas por miembros de una misma comunidad, los mitos y leyendas, y las ideologías. Por ejemplo, basta con que en una sociedad se cree el prejuicio en contra de los integrantes de cierta raza, nacionalidad, grupo social o sexo indicando que de alguna manera son inferiores, para que la inmensa mayoría de sus miembros —tanto los supuestamente superiores como los pretendidamente inferiores— ajuste sus pensamientos de tal forma que se vuelven coincidentes con dicho prejuicio. La discriminación racial que se vivió intensamente en Estados Unidos y en Sudáfrica, los cuestionamientos de los conquistadores españoles acerca de si los nativos de América eran humanos y poseían alma, la completa subordinación que los árabes integristas imponen a las mujeres, son algunos ejemplos de cómo las sociedades llegan al convencimiento de que tales prejuicios son la realidad. Los mitos como la existencia del abominable hombre de las nieves, el chupacabras o el monstruo del lago Ness, indudablemente son producto de la influencia social. Es tan poderosa la influencia que el pensamiento de ciertas personas puede ejercer en otras, que cada vez que existe una contienda política, los candidatos se esfuerzan permanentemente en mostrar a la ciudadanía que son ellos y no sus rivales quienes son los preferidos por los votantes. Finalmente, las campañas de publicidad privadas y estatales pretenden influir en la mente de las personas para promover, a partir del cambio en las ideas, modificaciones también en los comportamientos. Un ejemplo de esto se vivió en los años setenta y ochenta, en que casi todos los países de América Latina escucharon intensas campañas publicitarias en favor del control de la natalidad.

c) **Valores.** La influencia social también es capaz de impactar los valores de las personas. Hubo un tiempo en que entre los valores de la sociedad era aceptada la esclavitud; los romanos no se cuestionaban éticamente el espectáculo del Coliseo. Durante muchos siglos el aborto fue visto indudablemente como un acto perverso y no se cuestionaba si sería éticamente permisible bajo algunas circunstancias. El alcoholismo llegó a ser un signo de hombría y hasta un ritual de ofrenda a los dioses. Hoy aún se debate si la homosexualidad debe considerarse como enfermedad, como algo tan natural como la heterosexualidad o simplemente como una aberración.

d) Finalmente encontramos **los sentimientos** y **las emociones**. ¿Has visto, cuando se reúne un grupo de bebés, cómo el llanto de uno es capaz de contagiar a otros? La influencia de las emociones y sentimientos de unas personas en otras también se experimenta dentro de una sala cinematográfica cuando en determinada escena de una película todos se ríen o se les llenan los ojos de lágrimas y están prontos a llorar.

Fenómenos de la influencia

La influencia se produce principalmente gracias a algunos fenómenos que los psicólogos han denominado conformidad, sumisión y obediencia, y que son considerados formas de adhesión a las normas sociales. En los siguientes párrafos estudiaremos estos fenómenos y algunas de las repercusiones que tienen para la vida de las personas al interactuar con grupos:

a) La **conformidad** con las normas sociales ocurre como una respuesta a las presiones no verbales de un grupo; tal es el caso de los jóvenes que se tiñen el pelo o se llenan el cuerpo de tatuajes, ya que realmente nadie les solicita que lo hagan. Sin embargo, cuando los individuos se presentan ante el grupo con esos signos, de alguna manera manifiestan que se identifican con sus miembros. Generalmente la conformidad se encuentra influida por la ambigüedad de las situaciones, es decir que los individuos tienden a conformarse ante la influencia de un grupo cuando hay gran incertidumbre acerca del rumbo de acción que se debe seguir en tales situaciones. Otros factores que favorecen la conformidad son el tamaño de la mayoría, ya que entre más grande es el grupo de personas que optan por cierta alternativa, mayor es la tendencia a conformarse ante las características personales de la gente involucrada, incluyendo su autoestima y su posición al interior del grupo.

b) Una persona puede actuar en conformidad con las normas del grupo, mientras que permanece privadamente en desacuerdo con ellas; a este fenómeno se le ha llamado **conformidad pública**.

c) Por otra parte, el individuo puede cambiar sus opiniones verdaderamente para hacerlas coincidir con las del grupo, logrando también una conformidad en sus pensamientos, creencias y valores; a este fenómeno se le ha denominado **aceptación privada**.

d) Por otro lado, la **sumisión**, resulta de una solicitud explícita de un grupo que no tiene ningún tipo de autoridad real sobre un individuo o grupo de ellos, para que cumplan con algunos requerimientos y así considerarlos como parte integrante de esa comunidad. Por ejemplo, los clubes de cualquier índole generalmente solicitan a los interesados en incorporarse a ellos, que cubran con requisitos específicos, que pueden ir desde el pago de ciertas cuotas, al acatamiento de un código de conducta, o a superar exitosamente algunas pruebas de iniciación.

e) **Obediencia.** En contraste con la sumisión, la obediencia se produce como respuesta a la demanda específica de una figura de autoridad. El experimento más famoso acerca de la obediencia proviene de los años sesenta y fue dirigido por Stanley Milgram. El ensayo consistió en ordenar a 40 hombres y mujeres que le administraran una descarga eléctrica a una persona como parte de un estudio acerca del aprendizaje. La realidad es que no se aplicaban tales choques eléctricos y la presunta "víctima" dramatizaba sus respuestas ante las aparentes descargas. Los experimentadores daban indicaciones de que aplicaran descargas cada vez más intensas a la víctima. El resultado fue que la mayor parte de los encargados de hacerlo, aunque se sentían muy incómodos con la tarea y pese al dolor que le causaban a la víctima, cumplían las órdenes. Con este examen se demostró que casi todas las personas tienden a renunciar a sus propias creencias, valores, juicio y voluntad, si sienten que deben de seguir las órdenes de una figura de autoridad. Hoy sabemos que entre mayor sea la reputación y cercanía de la figura de autoridad en relación con los individuos, mayor será su influencia. Igualmente se ha encontrado que el factor más poderoso que puede romper la obediencia es la presencia de otras personas que desobedecen las órdenes.

f) **Sugestión**. Una manera de lograr la conformidad de uno o varios individuos es mediante la sugestión. Cuando niño, varios primos y yo nos paramos en mitad de una calle poco transitada, temprano en una noche despejada. Previamente puestos de acuerdo, comenzamos a señalar hacia un lugar específico del cielo en que solamente se veía la negrura del espacio. Comenzamos a hacer comentarios como si estuviéramos observando un OVNI. Al poco tiempo, varios niños más se acercaron a nosotros para tratar de ver el supuesto objeto volador y, en cosa de instantes, a nuestro alrededor comenzamos a escuchar frases como: " Sí, ahí está!", " Está cambiando de color!", " Se mueve muy raro!". No había duda, ya habíamos logrado sugestionar a numerosos chicos, haciéndoles ver lo que realmente no existía. La sugestión, como ya lo comentamos al principio de este libro, fue ampliamente usada por Charcot como medio terapéutico, bajo la forma de hipnosis (o magnetismo animal, como él lo denominara) y, aún hoy día, se sigue empleando para mejorar la auto imagen de las personas o provocar desempeños más eficientes en tareas específicas, como cuando se trata de aumentar la capacidad de memorización, la velocidad de lectura o, incluso, aminorar el dolor. Muchas personas se han enriquecido sugestionando incautos, so pretexto de enseñarles técnicas de auto hipnosis o de ofrecerles curas espirituales o naturistas. Sin descartar el posible beneficio que cualquiera de estas alternativas realmente pueda ofrecer a las personas, es conveniente recordar que muy probablemente su mayor poder resida en la capacidad de la propia persona de aceptar ser sugestionada por quien pretende sanarla. Los médicos que administran placebos a sus pacientes conocen muy bien el poder de la sugestión, y en ocasiones lo utilizan para generar verdaderos efectos benéficos en sus pacientes. Igualmente, los investigadores de ciencias humanas conocen tan bien el impacto que la sugestión puede generar en los resultados de cualquier estudio científico que, por ello, acostumbran emplear a los llamados grupos testigos.

g) **La necesidad de pertenencia.** Mucho se ha especulado acerca de cuál puede ser el fenómeno que descansa en la base de la conformidad, la sumisión y la obediencia. Algunos autores suponen que la llamada necesidad de pertenecer a grupos es la causante de las tres. Quienes conciben al ser humano como naturalmente gregario hablan de que la necesidad de asociarse e identificarse con grupos humanos ya se encuentra inscrita en los genes propios de la especie. Para otros, se trata de una necesidad desarrollada al paso de los años. Hasta ahora, las investigaciones que se han realizado sobre los restos humanos más antiguos, incluyendo a la momia de más de cinco mil años encontrada en los Alpes (Otzi, como la han denominado los científicos), invariablemente han arrojado información contundente sobre el hecho de que los humanos de entonces ya tenían una vida social compleja, es decir, llena de ritos y de cuidados de unos por otros. Por otra parte, hasta el momento no existe ninguna evidencia que contradiga la sociabilidad natural del hombre.

h) Además de la necesidad de pertenecer, cada individuo elige algunos grupos con los cuales desea identificarse y adopta, o sea, se conforma con algunos aspectos propios del mismo; a estos grupos se les denomina **grupos de referencia**. Algunos grupos de referencia comunes son los religiosos, los políticos, las asociaciones estudiantiles, las asociaciones profesionales, las bandas, los clubes de admiradores, los clubes deportivos, etc. Su importancia radica en que su poder y capacidad de provocar cambios es igualmente fuerte sobre los individuos que pertenecen a ellos como sobre los que, sin ser sus integrantes, solamente los consideran como modelos. Para muchos jóvenes latinoamericanos los grupos de rock son una referencia, es decir, sirven como modelos de conducta y valores.

i) **La deindividualización.** Otro tipo de influencia social que puede conducir a cualquier persona a involucrarse en conductas crueles o antisociales es la participación en una muchedumbre. Cuando el individuo se sumerge en un grupo, su identidad personal también queda inmersa, dando lugar a la deindividualización o pérdida de la individualidad. Frecuentemente aparecen en las noticias imágenes de estadios de fútbol en que numerosos grupos de fanáticos de algún equipo se dedican a realizar actos vandálicos, como combatir ferozmente a la policía, saquear negocios o destruir cuanto encuentran a su paso. Al ver tales imágenes esas personas nos parecen verdaderos salvajes, casi inhumanos; sin embargo, fuera de tales masas los mismos individuos que las integran también se escandalizarían al ver dichas imágenes televisadas. Los factores que contribuyen a la deindividualización son el anonimato, que trae una reducción en la capacidad de hacerse responsable, una elevación de los umbrales y un cambio en la atención que, en vez de centrarse en la persona misma, se dirige hacia los eventos externos. El llamado "comportamiento de horda" cuyo resultado es el debilitamiento de las restricciones normales contra el comportamiento impulsivo, incrementa la sensibilidad hacia los estímulos del ambiente, reduce las habilidades para pensar racionalmente y el temor a la censura de otras personas.

j) **Disonancia cognoscitiva.** Hacia fines de la década de los sesenta, Leon Festinger postuló el concepto de disonancia cognoscitiva, que se describe como la incongruencia que existe entre lo que una persona piensa y la manera en que se comporta. Hay disonancia, por ejemplo en una persona que piensa y dice que la violencia es injustificable, por un lado, y por otro tiende a actuar violentamente con sus hijos y su cónyuge. En otro ejemplo, una persona puede experimentar disonancia cognoscitiva cuando decide apoyar a cierto grupo —un equipo deportivo, un partido político, etc.— y éste fracasa. La disonancia suele ser desagradable para la persona y ella hará todo lo necesario para eliminar esos sentimientos incómodos. La importancia del tema de la disonancia al hablar de influencia social, reside en que existe una tendencia a acomodar los comportamientos, valores, sentimientos, etc., con los de los grupos de referencia adoptados. Cuando el comportamiento o juicios de la persona se distancian de los de sus grupos de referencia, surge disonancia y una tendencia a eliminarla.

Ámbitos de influencia

Desde su nacimiento, cada individuo se ve expuesto a numerosos grupos y personas que intencionalmente o no, pretenderán influir en su comportamiento. A lo largo del tiempo, las sociedades han creado mecanismos verdaderamente sofisticados para influir y conformar a sus integrantes. Actualmente, cualquier persona en cualquier país del mundo se encuentra regida por leyes, normas, costumbres, tradiciones y un sinnúmero de mecanismos que pretenden regular íntegramente su vida. En los siguientes párrafos mencionaremos algunos de estos ejes normativos. Como veremos, en ningún caso se pretende presentar los mencionados ámbitos de influencia como positivos ni como negativos.

a) **Educación.** Quizá sea éste el ámbito más justificado por las sociedades para influir en sus integrantes, pues el propósito claro y explícito de la educación es provocar cambios en los integrantes de una sociedad. Para lograr este propósito se han creado escuelas, se prepara extensamente a los maestros y educadores, se crean apoyos educativos, planes, programas, etc. El objetivo de la educación no es solamente transformar el nivel de conocimientos y de habilidades de las personas, sino que pretende, especialmente, impactar en sus valores y comportamientos.

Figura 13.2

También somos influidos por la cultura.

b) **Cultura.** Íntimamente unida a la educación, la cultura, en su más amplio sentido, es otra de las herramientas favoritas de la sociedad para influir en sus integrantes. Por medio del arte, la sociedad le muestra a sus miembros lo que ella quiere que valoren y aquilaten. Igualmente lo hace con la historia, que resulta relevante para la sociedad misma, así como con las leyendas y los mitos que promueve (véase la figura 13.2).

c) **Medios masivos de comunicación.** En la actualidad, la prensa escrita, la televisión y la radio se han convertido en poderosos educadores de las sociedades. Durante los años que colaboré con una televisora, aprendí que los contenidos de los programas están decididos por la coincidencia de dos factores: qué tanta audiencia se encuentra interesada en una temática específica y cuántos patrocinadores están interesados en relacionarse con ese tipo de temas. Ambos factores son realmente relevantes, porque de ellos depende la cantidad de dinero que puede ganar la empresa comunicadora. A partir de la comprensión de este hecho, he percibido cómo millones de personas son "educadas" a través de telenovelas, noticiarios, programas de comedia, etc., cuyos contenidos son definidos bajo un único criterio: qué es lo que genera las mayores ganancias para los dueños de los medios.

d) **Liderazgo.** Otro mecanismo de influencia en las sociedades son sus líderes de todo tipo. Por definición, el líder rige sobre sus seguidores. Los líderes, ya sean formales (los que se encuentran explícitamente designados como tales), o informales (los que sin ser designados actúan como tales), prohíben, autorizan, avalan, censuran, promueven, recompensan, etc.

Grupos de influencia

En el interior de las sociedades existen múltiples grupos que tienen el poder de conformar a los individuos, algunos más que otros, dependiendo del nivel en que cada persona se permita ser influida por ellos. Como mencionamos anteriormente, estos grupos pueden ser a los que se pertenece, o de referencia. Los grupos de influencia más comunes son:

a) **La familia,** considerando independientemente a los padres, los hermanos y a sus demás integrantes.

b) **Los grupos sociales.** Adicionalmente a todo lo que hemos comentado antes acerca de ella, la psicología ambiental ha encontrado las formas en que la conducta humana se ve influida por la proximidad física con otras personas en los ambientes urbanos. Tales efectos son más notorios en los espacios sobrepoblados. Algunas investigaciones sugieren que en tales ambientes las personas experimentan sentimientos de desprotección resultantes de una falta de control y de la incapacidad de predecir los resultados de las interacciones individuales. Algunos otros medios de influencia de las sociedades son: los héroes que ella promueve, los ídolos que impulsa, las modas, la música, etcétera (véase la figura 13.3).

Figura 13.3

Un campesino vive experiencias muy distintas de las de un hombre citadino.

c) **Las empresas.** El ambiente de trabajo es, en la actualidad, otro de los grandes modificadores e influyentes en los individuos. No sólo porque exigen normas más o menos explícitas, sino porque ahora las personas pasan la mayor parte de su existencia en sus trabajos. Otra manera en que las empresas influyen en las sociedades puede ejemplificarse con este hecho real: hacia mediados del siglo XX, las familias de los centros urbanos acostumbraban dedicar los domingos a actividades como visitar familiares, organizar días de campo, ir a la iglesia, etc. Ahora, derivado de intensas campañas publicitarias, se ha incorporado en la vida de muchas familias la costumbre de dedicar algunos domingos a recorrer centros comerciales y salir de compras. La publicidad y la propaganda tienen como único propósito lograr la más alta efectividad en la influencia sobre los individuos de una sociedad.

d) **La religión** influye especialmente en la conformación de los individuos mediante las creencias que propone como ciertas, los dogmas, los mandamientos, sus ritos y los castigos o recompensas que promete (véase la figura 13.4).

e) El **gobierno** y la **política**, mediante leyes, programas, propaganda, campañas políticas, etcétera.

Figura 13.4

Las creencias y valores son factores de influencia.

La influencia social en la memoria

El mecanismo más importante que tiene la sociedad para influir sobre nuestra memoria es el propio proceso educativo. Ya en el capítulo correspondiente a esta facultad comentamos que el entrenamiento en las técnicas adecuadas puede influir en la habilidad de la persona para recordar.

Por otra parte y quizá de manera más impactante, el propio proceso de la memoria puede ser afectado por la influencia social. De hecho, el reconocimiento de los recuerdos, como fase posterior a la evocación, es uno de los aspectos más influenciables.

Recordemos que la memoria a largo plazo se encuentra alojada en el inconsciente de las personas, pero con frecuencia sus contenidos no logran emerger al campo de la consciencia con la nitidez deseable, precisamente por la influencia de los mecanismos de defensa. Estos mecanismos actúan cuando existen contenidos en el inconsciente que resultan muy vergonzantes o inaceptables para ser expresados, lo que conduce a modificaciones en la forma en que son presentados, recibiendo el "maquillaje" propio de los mecanismos de defensa.

La influencia social en la motivación

La motivación de las personas varía de acuerdo con el apoyo que encuentre socialmente a sus motivos. Sin que sea una regla infalible y sin pretender que los motivos dependen, de manera exclusiva, de que existan otros que los avalen, podemos decir que la motivación, al igual que las opiniones, sufre fuertemente de influencia social.

La motivación, como se recordará, se hermana con la emoción, ya que esta última contiene en sí misma la capacidad de motivar al organismo para la acción. Por su parte, las emociones se encuentran en función de las sensaciones captadas y de las percepciones que tengamos de ellas. Por esta secuencia podemos concluir que, en la medida en que un grupo social es capaz de influir sobre nuestras percepciones del entorno, también ejerce su influjo sobre nuestros motivos.

Las reglas bajo las cuales sucede este fenómeno son las siguientes:

a) En la medida en que un motivo se encuentra soportado por hechos objetivos, no sociales, la expresión de desacuerdo con él por parte de algún grupo, tendrá poca influencia sobre él.

b) Entre mayor número de personas conocidas estén de acuerdo con los motivos que impulsan nuestra conducta, menor será la influencia ejercida por el desacuerdo que pueda expresarnos otra persona.

c) Entre mayor sea la importancia de los elementos involucrados entre nuestros motivos y las opiniones de desacuerdo de otras personas, mayor será la ansiedad generada y la tendencia a modificar nuestra motivación.

d) Entre mayor sea el atractivo de la persona o grupo que expresa su desacuerdo con nuestros motivos, mayor será el conflicto generado en nuestra persona y, por tanto, la tendencia a modificarlo.

e) Entre mayor sea la extensión del desacuerdo en uno mismo entre nuestros motivos y las opiniones de otras personas, mayor será el conflicto y la presión para cambiar nuestra motivación.

Estos principios, derivados de la teoría de la disonancia cognoscitiva, al parecer pueden ser empleados también para explicar la influencia social sobre las percepciones y sobre la memoria.

La posición social

En los grupos sociales no todos desempeñamos el mismo papel. Las relaciones no se dan en forma igualitaria en todos los grupos: hay quienes poseen más popularidad, quienes la tienen en menor medida, quienes pasan indiferentes y quienes son rechazados por los demás integrantes. Algunos asumen una función de liderazgo, mientras otros se comportan en forma sumisa. La posición que guardamos dentro de los grupos nos permite manejar nuestra propia personalidad, nuestras ansiedades, valores y conflictos.

En nuestro país la posición social está determinada por factores económicos, culturales, raciales, propiamente sociales y políticos. Las clases sociales, desde el punto de vista de su poder económico, se distinguen claramente entre sí. Un trabajador que gana el salario mínimo o un poco más, visita ciertos mercados para hacer sus compras, ciertos parques públicos para recrearse, quizás acuda a una buena fonda los domingos a comer; incluso, los templos que visita suelen ser más austeros. En contraparte, los dueños de un gran grupo de empresas ni siquiera hacen siempre personalmente sus compras, sino que tienen empleados para estas tareas, sus lugares de esparcimiento suelen ser en el extranjero o en espacios con membresías exclusivas, los mejores restaurantes no sólo los reciben los domingos, sino la mayor parte de los días de la semana. Con ambientes tan disímbolos, las influencias sociales que reciben son radicalmente diferentes. Por otra parte, la posición que mantienen dentro de la estructura social les impulsa hacia el desempeño de papeles diferentes. Cuando vemos las películas de Cantinflas o Tin Tán, en las que después de simular ser pordioseros la trama los lleva a situaciones en las que tienen que desempeñarse como millonarios, las contradicciones representadas en sus papeles son motivo suficiente para la comedia. Así son de fuertes las características psicológicas atribuidas a las diferentes clases sociales. La posición que cada uno representa en la sociedad recibe las expectativas de todos los demás miembros y tendemos a responder con nuestra conducta, asemejándonos a lo que tales expectativas nos demandan.

Además de la posición social, basta con repasar brevemente los papeles que les atribuimos a las personas que ocupan ciertos espacios dentro de otros campos. En la cultura, hablamos de los intelectuales, los sabios, los galardonados con premios Nobel etc.; a ellos atribuimos características muy propias y distintivas de los analfabetos, los boxeadores o las vedettes, por ejemplo.

¿Qué sucede en ciertos grupos de gente adinerada cuando un indígena logra hacerse de cierto capital y trata de incorporarse a sus círculos selectos? Aunque económicamente la posición pueda equipararse, los factores raciales influyen de manera determinante en cuanto a las características que le son atribuidas. ¿Y qué sucede con los políticos? También sobre ellos pesa un rol asignado, que los ubica en una posición claramente distinta de los demás.

La influencia interpersonal

Hablando de influencia, la mayor de las influencias que una persona puede ejercer sobre otro individuo, es a partir de los estímulos que le manda respecto de la forma como lo trata. Cuando cualquiera de nosotros interactúa con otras personas, lo hace a partir de los prejuicios que nos formamos sobre ellas. Si una persona nos parece accesible, agradable, interesante o con cualquier otra característica que nos incite a acercarnos a ella, buscaremos aproximarnos. Por lo contrario, si nos parece desagradable, inaccesible, sosa, o con cualquier otra característica que nos invite a alejarnos o, por lo menos, a no acercarnos, nos mantendremos a distancia de ella. De otra manera, las personas que percibimos como agresivas normalmente suscitarán en nosotros una manera de aproximarnos a ellas diferente a la de aquellas que captamos como tímidas o atractivas.

Para Jean Maisonneuve, el hecho de percibir a otro, o de establecer cualquier tipo de interrelación humana (rivalidad, identificación, utilización, intercambio), depende de un proceso que va de lo más general e impersonal, hasta lo más concreto y personalizado. Cuando se logra transitar de lo colectivo a lo interpersonal, de la participación en una masa humana al establecimiento de relaciones entre un "yo" y un "tú", es factible hablar de un intercambio entre individuos. Este intercambio, en el que los participantes se reconocen como seres únicos en una relación enriquecedora, se denomina contacto humano. Si la relación deja de ser enriquecedora, de ser un contacto propiamente humano, se transforma en un contacto sólo interpersonal.

El contacto humano

El contacto humano así generado, se puede manifestar mediante tres modalidades distintas: **el ejemplo**, como cuando la admiración que sentimos por otra persona nos lleva a tratar de imitar sus actitudes o conductas, aunque no exista petición de ella en este sentido; **la amistad**, que es la relación igualitaria en la que dos individuos se relacionan por el enriquecimiento moral que cada uno es capaz de proporcionar y obtener de su amigo, y **la comunión**, a la que vemos como la relación psicológicamente más íntima, en la que dos personas establecen unidad entre sí, gracias a la profunda identificación de metas, propósitos, destinos, valores, ideales, existencias, etcétera.

Este contacto interpersonal puede sufrir transformaciones en las que, por lo menos uno de los individuos, da un giro a la manera cómo se vive la relación. Este vuelco depende, en gran medida, de la forma en que se percibe a la otra persona y de cómo se imagina el sujeto a sí mismo. Las posibilidades son tres: considerar al otro como **un adversario**, **un instrumento** o **un extranjero** (psicológicamente hablando).

Pongamos por caso a una buena estudiante de psicología que está acostumbrada a obtener consistentemente la mejor calificación de su grupo. Si en su mismo salón existe otra muchacha que sea capaz de conseguir también excelentes notas y por ello nuestra primera amiga la considera una competidora, tenderá a valorarla como un adversario. Ante ella, en opinión de Maisonneuve, se vivirán dos posibles situaciones: **conflicto**, puesto que se percibirá a sí misma y a su competidora como en lucha por lograr la mejor puntuación, y **celos**, en el supuesto caso de que la segunda logre mejores resultados en sus materias.

Por otra parte, si ese "tú" es visto no como un adversario, sino como un instrumento, se da pie a otras dos situaciones de interrelación: **el egoísmo** y **la alienación**. El egoísmo surge cuando se deja de considerar a la otra persona como un "tú" y se le mira como un simple instrumento; en ese momento se desea su presencia no como un recurso de enriquecimiento espiritual, sino como un elemento de mera gratificación. En palabras de Maisonneuve:

> La utilización del otro reviste las más variadas formas. Se manifiesta en la vida familiar, donde el niño puede ser considerado como un juguete que puede ser molestado, o una criatura para dominar; la mujer, como una sirvienta o un lujo decorativo; en la vida profesional, medio privilegiado para la voluntad de poder y también para el servilismo; en la vida mundana, en la que la "compañía" es buscada como una excitación y un derivativo, y en la que el "mantener" es un sucedáneo del "conseguir".

Cuando la explotación del otro rebasa ciertos límites, surge la alienación. Si despojamos al otro de su carácter de persona, de tal manera que sea percibido solamente como un peón de ajedrez o una pieza susceptible de ser manipulada, intercambiada o eliminada, nos encontramos ante un caso de alienación. Así sucede con quienes aún practican la esclavitud; quienes proponen ideologías de exterminio de pueblos enteros; quienes como gobernantes dirigen tiránicamente a sus pueblos, etc. En casos menos evidentes, también se da en empresas donde se concibe a los trabajadores como un engranaje más del sistema productivo; con quienes practican la poligamia; entre quienes son clientes asiduos de la prostitución, etc.

Por último, si el otro es percibido como un extranjero, es decir, como alguien que es psicológicamente tan distante de mí que no tengo ninguna vinculación con él, en una primera situación puedo **aislarme**. El aislamiento se caracteriza por una actitud defensiva y asocial en la que el individuo vive con gusto exclusivamente en su soledad; una soledad separadora, motivada por angustia y un deseo patológico de defenderse del mundo exterior. En este sentido se distingue de la soledad "fecunda y provisoria", facilitadora del autoconocimiento y del desarrollo personal. El **automorfismo** es una forma de ceguera hacia el otro, la incapacidad de identificar con claridad, tanto en lo racional como en lo emotivo, lo que el otro tiene de diferente. Incapacitado por sus propias proyecciones sobre el otro, el automorfista sólo ve en los demás sus propias imágenes, con lo que se muestra incapaz de valorarlos como individualidades. Por último, la **indiferencia**, motivada por el desinterés en los demás individuos, se caracteriza por centrar toda la actividad consciente en uno mismo.

Hablando del contacto interpersonal, Carl Rogers sugiere algunos aspectos que lo facilitan y propician relaciones que impulsan el desarrollo personal. Aunque originalmente los refiere para psicoterapia, pueden ser aplicados a la amistad, el ejemplo y la comunión. El primero de los elementos es la **congruencia**, entendiéndola como el hecho de ser como uno es. En otras palabras, manifestar abiertamente los sentimientos y actitudes que en cada momento fluyen hasta la mente. Cuando una persona se percibe falsa, con máscaras, encubriendo sus verdaderas intenciones y sentimientos hacia nosotros, es difícil que nos acerquemos a ella con apertura. La congruencia provoca congruencia, la sinceridad se contagia.

El segundo es la **empatía**, es decir, el entendimiento de lo que siente la otra persona, como si lo estuviésemos experimentando nosotros mismos. Se da cuando un gran amigo nos comenta algún suceso que lo entristece enormemente y, por sucederle a él, nosotros nos sentimos igualmente afectados, comprendiendo de manera cabal su sufrimiento.

La **aceptación incondicional**, es el tercero. Pese a que la persona con quien nos relacionamos tiene características que nos agradan mucho y otras que posiblemente nos disgusten, si la aceptamos tal cual es, esto conducirá hacia su autoaceptación y, por tanto hacia su crecimiento. La aceptación es hacia la persona, no hacia sus actos, o sea que podemos estar en desacuerdo con lo que alguien hace, pero aun así aceptarlo tal cual es.

Cuando entre dos personas es posible desarrollar interrelaciones que comparten estas peculiaridades, el contacto humano se torna enriquecedor; por ello es evidente que en las transformaciones del contacto, en las que el otro es percibido como instrumento, adversario o extranjero, por lo menos falla alguno de los elementos: congruencia, empatía o aceptación incondicional.

Las derivaciones del contacto humano

Para Maisonneuve, algunas de las orientaciones psicológicas contemporáneas dejan de lado estos elementos fundamentales del contacto humano y se encierran en una visión muy limitada que trata de explicar al hombre total en función de sus tendencias, de sus aptitudes propias, en considerar las relaciones sociales como una simple comunicación entre sujetos autónomos, y el conocimiento del otro como una inferencia analógica extraída de la consciencia de sí.

Por ello si tomamos como punto de partida que lo que la psicología social estudia son personas en contacto, que buscan descubrirse a sí mismas y que presentan en la base de su relación las percepciones y actitudes subyacentes sobre los demás, podremos ubicar con mayor claridad cada uno de los fenómenos de los procesos sociales que a los psicólogos nos entusiasman.

El contacto humano se manifiesta en la forma en que nos atraen o atraemos a otras personas, por la manera en que nos influimos unos a otros, el modo en que nos comunicamos, por la vivencia de los procesos grupales, etcétera.

Henry Lindgren distingue entre los factores que influyen en la sociabilidad humana: la atracción social, el instinto, la necesidad de estimulación y la necesidad de atención. Todos ellos nos permiten descubrir que si estas necesidades son comunes a todos los seres humanos es porque naturalmente tendemos a ser sociables. Por tanto, la conducta social, o derivada del contacto humano, se ubica como algo tan propio del hombre y tan necesario como el hablar o el caminar. El mismo autor afirma que el hombre se asocia "para asegurar su propia supervivencia y buscar estimulación, significación, identidad y definición".

En consecuencia, al estudiar la manera en que otros influyen en nuestras percepciones o en nuestra memoria, investigamos los modos en que nos enriquecemos, y completamos nuestro desarrollo.

APLICACIÓN DE LO ESTUDIADO EN EL CAPÍTULO

- Describe cómo influyes en tus amigos y cómo ellos influyen en tu persona.
- Elabora una lista de valores que algún medio de comunicación masiva promueva en tu comunidad, e investiga con un grupo de personas de la misma cómo perciben tales valores.
- Investiga qué es un sociograma y elabora uno sobre cómo percibes a tus tíos, tías, primos y primas. Al terminar coméntalo con tus compañeros.
- Elabora una lista enunciando las cinco principales características de personalidad que en tu opinión tenga un político, las cinco que tenga un deportista profesional y las cinco que tenga un campesino indígena. Después coméntala con cinco de tus compañeros y traten de identificar cuáles de las características anotadas por todos podrían intercambiarse entre ellos. Por ejemplo, si dijeron que un político es líder, podrían decir lo mismo del deportista y del campesino indígena.
- Tomando las conclusiones del ejercicio anterior, reflexionen entre ustedes mismos si influyó en su discusión algún prejuicio social acerca de uno u otro grupo entre los analizados.

- Haz una reflexión personal; elabora sólo para ti una lista en la que anotes el nombre de tres personas a quienes consideres un ejemplo y el de otras tres a quienes valores como tus amigos. Al terminar la lista, revisa lo mencionado sobre el contacto humano y piensa si tu relación con ellas se asemeja a lo expresado en este capítulo.
- Lee el periódico de hoy y elabora una lista con los encabezados que te revelen que los contactos entre personas se han transformado hasta el grado en que éstas se perciban como adversarios, instrumentos o extranjeros (psicológicamente hablando). Presenta tu lista a tres de tus compañeros y coméntenla para verificar si todos perciben lo mismo de dichos encabezados.

PARA BENEFICIAR TU VIDA

- En el futuro es posible que llegues a incorporarte a alguna institución con intención de colaborar y hacer carrera, desarrollarte ampliamente, acudir siempre motivado al trabajo y, posiblemente, jubilarte de esa institución, después de haber trabajado una buena cantidad de años en sus departamentos. Es por ello que queremos presentarte un resumen de las etapas por las que suele pasar una persona en su proceso de socialización al interior de una organización.
- Luna de miel. Tanto tú como tu empleador están impresionados el uno con el otro. Los jefes te tratan de medir evaluando tus fortalezas y debilidades. Identificas el trabajo que tienes que hacer y el papel que se espera que desempeñes. En esta etapa la socialización es vital para tu éxito. Para que seas aceptado en el trabajo deberás demostrar que cumples con las expectativas personales y profesionales que tiene la organización sobre ti.
- Primer desencanto. Al concluir la luna de miel tomas la decisión de permanecer o de dejar el trabajo. Si te quedas, deberás aprender a llevar la misma carga de trabajo que llevan los demás. Si te sabes comportar, es posible que el empleador te provea de oportunidades para desarrollar una carrera.
- Mantenimiento. Los empleados que trabajan intensamente llegan a una etapa de mantenimiento, en la que, aunque son necesarios para la productividad de la organización, no llegan a convertirse en los grandes tomadores de decisiones. Éste es el momento de mantenerse si se quiere lograr una mejor posición y un mejor trabajo. Las promociones incrementan el nivel y las recompensas económicas asociadas a él.
- Segundo desencanto. En esta etapa, algunos se han desengañado y se encuentran desmotivados, pero están obligados a permanecer a pesar de no tener oportunidades de avanzar. Aquellos que han continuado venciendo obstáculos, es porque han tenido éxito en el manejo político o porque su experiencia ha llegado a niveles de excelencia. Ahora se alcanza la máxima posición posible y el mejor desempeño.
- Renuncia/retiro. Si llegas a esta etapa estarás en posición de planear tu renuncia o tu retiro dando un cierre a este ciclo de empleo.

RESUMEN

- Por influencia social entendemos los cambios psicológicos que se generan en una persona a consecuencia de la manera en que le impactan uno o varios individuos.
- La influencia social se manifiesta principalmente con cambios en conductas, ideas, valores, sentimientos y emociones.
- Los principales fenómenos que se engloban bajo el término de influencia social son: la conformidad, la sumisión y la obediencia.
- Complementando los anteriores se presentan la conformidad pública, la aceptación privada, la sugestión, la necesidad de pertenencia, la deindividuación, la disonancia cognoscitiva y la influencia de los grupos de referencia.
- Los ámbitos en que la influencia social opera fundamentalmente son: educación, cultura, medios masivos de comunicación y liderazgo.
- Los grupos de influencia más comunes son: la familia, los grupos sociales, las empresas, la religión, el gobierno y la política.
- Los procesos sociales se inician con el contacto humano, es decir, con la capacidad de cada individuo para entrar en relación con otras personas.
- El contacto humano puede manifestarse en tres modalidades: ejemplo, amistad y comunión.
- Cuando este contacto se transforma, se puede llegar a percibir a la otra persona como un adversario, un instrumento o un extranjero.
- Para que el contacto humano sea generador de desarrollo de las personas, debe estar basado en la congruencia, la empatía y la aceptación incondicional.
- La forma más común en que la sociedad influye en nuestra persona es mediante el aprendizaje social, el que se puede lograr a través de: 1) refuerzo, castigo o extinción; 2) modelaje e imitación, y 3) aprendizaje vicario.
- Una manera más de concretar dicha influencia es la llamada percepción social; ésta se puede manifestar como la influencia de otras personas sobre las percepciones de un individuo, o la que ejercen los ideales y valores sociales sobre dichas percepciones.
- En la percepción social influyen las necesidades corporales, las recompensas y castigos, el sistema de valores del individuo, la magnitud y el valor percibidos, las características de la personalidad y la presencia de estímulos perturbadores.
- La memoria es también influida socialmente por medio de la educación y de la aprobación o rechazo de los contenidos de los recuerdos.
- También es importante reconocer que los motivos son fácilmente influenciables por factores sociales.
- La posición social es otra situación en la que es factible estudiar la influencia de la sociedad sobre los individuos ya que, dependiendo de la posición social, los integrantes de la sociedad establecen expectativas sobre el papel que deben desempeñar los miembros de ciertos grupos, provocando que actúen de formas determinadas para tratar de satisfacer tales expectativas.

AUTOEVALUACIÓN

De memoria

1. Explica las tres formas en que puede establecerse el contacto humano.
2. ¿Cuáles son las tres modalidades en que se facilita el aprendizaje social?
3. ¿Qué es el aprendizaje vicario?

De integración

4. Recordando los elementos descritos en la clasificación de Le Senne sobre el carácter, emotividad, actividad y resonancia, ¿habrá alguno que sea más susceptible al aprendizaje social?
5. ¿Podría inducirse aprendizaje vicario utilizando reforzadores secundarios? Explica tu respuesta.
6. En este capítulo comentamos que la influencia social se sustenta en el hecho de que los humanos tenemos una confianza básica en los demás hombres y en la naturaleza. ¿Estará esto relacionado con la característica de la atención de ser una focalización de nuestra consciencia? Da razones que apoyen tu respuesta.

De generalización

7. Tomando como base lo expuesto en este capítulo, imagina que una de tus compañeras es extremadamente celosa con las que considera sus amigas. ¿Podrías decir que ella logra establecer verdaderas relaciones de amistad?
8. Supongamos que un compañero de tu salón quiere hacerse tu amigo porque sabe que tú le puedes "soplar" en los exámenes de psicología. Por ese motivo, de vez en cuando te hace algunos regalos sencillos o te invita un refrigerio. Otro amigo te comenta que él no es un verdadero amigo y que sólo quiere utilizarte. Basándote en lo estudiado en este capítulo, ¿qué le responderías a este segundo compañero?
9. En otro ejemplo imaginario, un día descubres que un compañero de tu grupo acostumbra drogarse; él te explica que lo hace porque es la única manera de sentirse bien y que si tú eres su amigo debes ser empático con él, congruente con tu deseo de ayudar a los demás, y aceptarlo como es, ayudándolo a conseguir dinero para comprar más droga. ¿Son los fundamentos de un auténtico contacto humano?

PARA AMPLIAR LA INFORMACIÓN

Libros

- Aunque requiere ser leído con cierto detenimiento y constante reflexión, el libro de Maisonneuve, *Psicología social*, nos parece el más recomendable para profundizar sobre este tema.

CAPÍTULO 14

EL MANEJO DE LOS SENTIMIENTOS

OBJETIVO GENERAL

Serás capaz de describir en qué consiste el manejo de sentimientos, apoyado en los descubrimientos que al respecto se han logrado mediante la investigación psicológica.

Los sentimientos en la vida diaria

El portazo parecía marcar el final de la discusión, y el principio de una inminente separación. Federico se marchaba visiblemente molesto rumbo al trabajo, mientras su esposa Araceli se quedaba helada, prácticamente sin saber qué decir.

Todo había comenzado tres días antes, cuando Araceli le comentó a su marido que en su trabajo la habían comisionado para inspeccionar el Museo de Arte Moderno de la ciudad de Monterrey. En su trabajo ella se encargaba de elaborar planes y estrategias que contribuyeran a mejorar la presencia de los museos en las comunidades donde se encuentran ubicados. Por sus buenos resultados, el jefe de Araceli la había considerado como la persona adecuada para esa tarea y deseaba recompensar sus logros con esta interesante comisión.

Ese día, al salir del trabajo rumbo a su domicilio, Araceli recogió a su hijo de la casa de la abuelita e ilusionada esperó la llegada de Federico. Apenas lo vio cruzar la puerta se lanzó a darle un cariñoso beso y expresarle que venía muy contenta, porque le habían dado una comisión importante como reconocimiento a su buen desempeño. Conforme le daba la "buena" noticia a Federico, éste sentía que le hervía la sangre en las venas. En su mente se agolpaban las ideas, los celos, el coraje y los deseos de agredir a su mujer.

Apenas terminó Araceli con su explicación, Federico comenzó a insultarla con frases fuertemente hirientes: "ofrecida", "mujer de la calle", "amante de tu jefe", fueron algunos de los calificativos que empleó, mientras censuraba su conducta, la despreciaba por tener éxito en su trabajo, la presionaba para que abandonara su empleo y la amenazaba con el divorcio.

Las cosas no quedaron ahí; al día siguiente, mientras lo continuaban consumiendo los celos enfermizos que padecía, Federico dejó de hablarle a su esposa; fingió hablar por teléfono como si fuera a rentar otro departamento para él solo, utilizó a su hijo de casi tres años de edad para chantajearla, diciéndole que era posible que pronto sus padres tuvieran que separarse y vivir en casas diferentes, etcétera.

Al tercer día, Federico volvió a explotar. Insultando a Araceli, le puso un ultimátum: "o te niegas a hacer ese viaje o nos divorciamos". Más ofensas y amenazas, el llanto del pequeño niño que poco alcanzaba a entender lo que pasaba y los celos incontenibles de Federico resonando en la cabeza de Araceli. Él ya había hablado, no quería que su mujer anduviera "como una perdida; eso no lo hace una mujer decente, ya casada y con un hijo". Al no saber cómo terminar la discusión, Federico tomó unos papeles y tratando de demostrar lo más posible su enojo salió dando un azotón a la puerta. Esto era algo que él debería comentar con su madre: ella seguramente lo comprendería. Su madre sabía aconsejarlo cada vez que le contaba los problemas que tenía para hacer entender a su mujer en qué forma debería actuar y "darse su lugar".

El cuadro básico de los sentimientos

A los sentimientos se les suele definir como emociones educadas, con lo que se establece una sutil diferencia entre ambos. Debido a la influencia de la sociedad por medio de la educación, de los modelos sociales y de la cultura y tradición, las emociones sufren transformaciones que hacen más complicada su expresión. Los sentimientos comparten los componentes fisiológico y psicológico de las emociones, pero incorporando a ellos el factor de la influencia social.

En nuestro país, por ejemplo, es común que si una pareja de recién casados desea manifestarse su amor, lo haga tomándose de la mano, dándose un beso o diciéndose lo mucho que se quiere; en cambio, las parejas de los sironos (pueblo nativo de América del Sur) manifestaban su amor extrayendo piojos del cabello o garrapatas del bosque de su cuerpo, y comiéndolos; quitando gorgojos y espinas de su piel; pegando plumas en su cabello y cubriendo su rostro con *ururku* —pintura—.

A continuación vamos a profundizar en el esquema 14.1 referente a las emociones. Además, retomaremos los antecedentes establecidos en el capítulo 11, cuando te presentamos el modelo llamado *la rueda de la consciencia*. Nuestras emociones y, por tanto, nuestros sentimientos tienen mucho que ver con la forma como apreciamos los objetos, personas o situaciones (a quienes denominaremos genéricamente como objetos). Todo el esquema se basa en el hecho de que los sentimientos surgen y se mantienen en el individuo como consecuencia de un procesamiento intelectual de información, que podríamos calificar como subjetivo.

EMOCIÓN BÁSICA	EL OBJETO SE PERCIBE	EL OBJETO ES	LA POSICIÓN DE LA PERSONA *VS.* EL OBJETO ES
Deseo	Bueno	Fácil de acceder o evitar	Acercamiento sin obstáculos hacia el objeto
Gozo o alegría	Bueno	Fácil de acceder o evitar	Posesión del objeto
Amar	Bueno	Fácil de acceder o evitar	Valoración y actitud fundamental hacia el objeto
Aversión	Malo	Fácil de acceder o evitar	Alejamiento del objeto sin impedimentos
Pena	Malo	Fácil de acceder o evitar	Posesión del objeto
Odio	Malo	Fácil de acceder o evitar	Valoración y actitud fundamental hacia el objeto
Esperanza	Bueno	Difícil de acceder o evitar	Aproximación hacia el objeto juzgado como alcanzable
Desesperación	Bueno	Difícil de acceder o evitar	Alejamiento del objeto juzgado como inalcanzable
Valor	Malo	Difícil de acceder o evitar	Acercamiento hacia el objeto juzgado como vencible
Temor	Malo	Difícil de acceder o evitar	Alejamiento del objeto juzgado como invencible
Enojo o coraje	Malo	Difícil de acceder o evitar	Posesión y pugna contra el objeto juzgado como vencible

Adaptado de Averill, James, *Patterns of psycological thougth*, New York, John Willey & Sons, 1976.

Esquema 14.1

Mecanismos de generación de las emociones.

La accesibilidad de los objetos

El primer aspecto es la captación y percepción del objeto al que, subjetivamente, se puede catalogar como fácil o difícilmente accesible o evitable. Esto establece la primera diferencia y condición en la vida afectiva. Con lo anterior queremos explicarte que existen cuatro posibles casos:

1) la persona puede acceder fácilmente al objeto;
2) la persona puede evitar fácilmente el objeto;
3) la persona tiene dificultad en acceder al objeto; y
4) la persona tiene dificultad en evitar el objeto.

Algunos ejemplos son: seguramente el acceso a muchos de tus compañeros de clase y maestros es fácil, basta con dirigirles la palabra para captar su atención, lograr que permanezcan contigo unos instantes y, si se alejan, hacerlos regresar a tu lado (caso 1). Es muy fácil evitar los conflictos con los agentes de tránsito, es suficiente con respetar el reglamento correspondiente (caso 2). Para la mayoría de los jóvenes es difícil tener acceso a una cena con Thalía, la cantante (caso 3). Evitar una seria amonestación de tu papá porque últimamente te portas muy rebelde con tu mamá, es difícil de evitar para la mayoría de los muchachos de tu edad (caso 4).

Existen objetos que pueden ser valorados en más de una categoría. Piensa, como una muestra de ello, en el delincuente que originalmente cree que eludir a la policía después de asaltar un banco es fácil (caso 2), pero después de que ha sido aprehendido y esposado, percibirá lo difícil que es evitar a la misma policía (caso 4).

En otro ejemplo, supongamos que eres una chica de 17 años y que te gusta mucho un compañero del grupo, de quien quisieras hacerte novia. Si él se acerca y te habla amablemente, es muy probable que lo percibas como de fácil acceso, lo que puede dar origen a sentimientos como *deseo* de estar cerca de él, *alegría* por su compañía, o *amor*. Si después de intercambiar unas palabras contigo te comienza a hablar de su novia, a la que quiere mucho, y te explica que la relación con ella es fenomenal, seguramente empezarás a interpretar que el acceso a este compañero es difícil; con ello tus afectos pueden cambiar y ahora ser de *esperanza* de que algún día puedas evitar que su novia se interponga.

Y piensa en su novia: mientras no la conoces y sabes que ella se encuentra estudiando en otra preparatoria y por lo mismo tienen poca oportunidad de verse, te parece que es fácilmente evitable, lo que puede generar *deseo* de que siga distante, *alegría* porque al evitarla tú pasas más tiempo con su novio que ella, o *amor* hacia el muchacho. En este ejemplo imagina que ella se cambia a tu escuela y ahora no puedes mantenerla alejada; esto puede ocasionar *desesperación*.

La cualidad de los objetos

En cuanto a la cualidad de los objetos, éstos sólo pueden ser percibidos como buenos o como malos, pues si no te parecen ni buenos ni malos, se genera indiferencia, en la que no existen sentimientos propiamente. En caso de que sean percibidos de manera simultánea como buenos y malos, estaremos hablando de una ambivalencia, de la que platicaremos más adelante.

La bondad o maldad de los objetos depende también de una apreciación subjetiva en la que el individuo establece un juicio de valor sobre ellos, y los clasifica según determine que de ellos es posible derivar beneficios o no. Esta consideración depende de la manera en que son percibidos y de la escala de valores personales. La valoración, repetimos, es subjetiva, por lo que puede ser radicalmente diferente de la cualidad que de suyo posea el objeto. Por lo mismo, es totalmente susceptible de ser afectada por las experiencias, la educación y la cultura a través de lo apuntado en el capítulo 8 acerca de los reforzadores positivos y negativos y de los estímulos aversivos positivos y negativos.

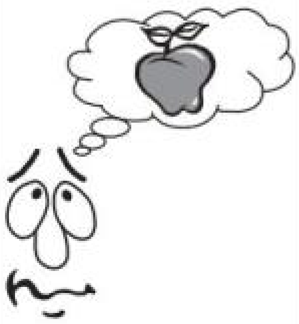
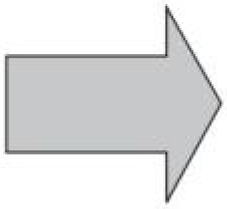
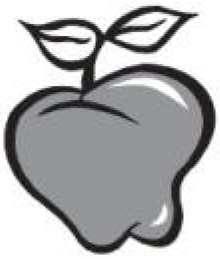
Como puedes apreciar, los sentimientos dependen siempre, en última instancia, de dos procesos de carácter intelectual: los valores propios de la persona, implicando la manera específica en que el individuo valora cada objeto en particular, y la forma en que se interpretan (perciben) las diferentes situaciones, objetos y personas que son captados por nuestros sentidos. Por ello, siempre es conveniente que los sentimientos sean gobernados por la razón.

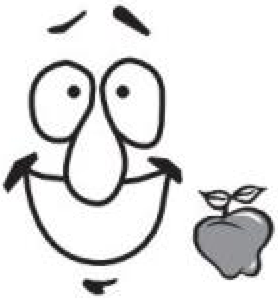
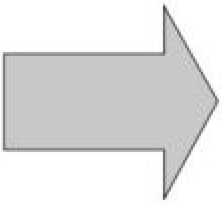
En los esquemas 14.2 a 14.12 hemos representado gráficamente cada uno de los mecanismos que dan origen a los estados afectivos mencionados.

Nos falta aclarar el problema de la indiferencia. Cuando ésta llega a existir (porque es más rara de lo que parecería), se debe con frecuencia a que la persona no ha establecido una clara valoración del objeto, a que no ha descubierto que existe una relación entre ambos, o a que verdaderamente no existe tal relación.

Esquema 14.2

Mecanismo de generación de las emociones: el deseo.

La persona se puede acercar sin impedimento	a un objeto que ella ve como accesible	y que también percibe como bueno
		
La emoción resultante es DESEO		

La persona posee	un objeto que ella	percibe como bueno
		
La emoción resultante es GOZO		

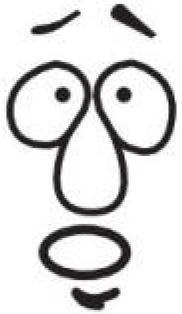
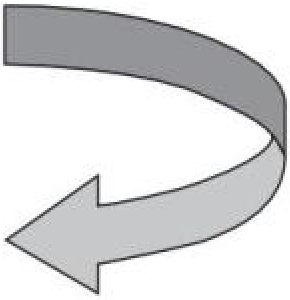
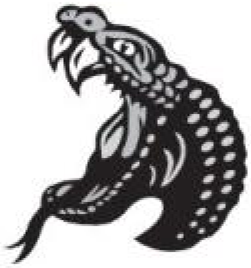
Esquema 14.3

Mecanismo de generación de las emociones: el gozo.

La persona mantiene una actitud fundamental	sin importar si posee, o se acerca o se aleja de	un objeto que percibe como bueno
La emoción resultante es AMOR		

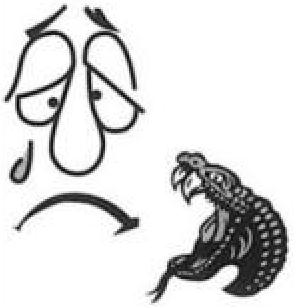
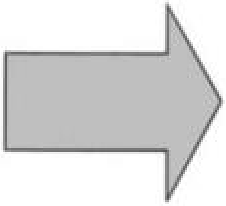
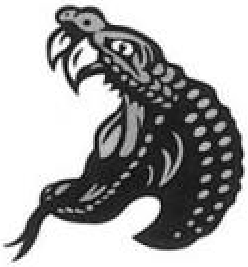
Esquema 14.4

Mecanismo de generación de las emociones: el amor.

La persona se aleja	sin que nada se lo impida	de un objeto que percibe como malo
		
La emoción resultante es AVERSIÓN		

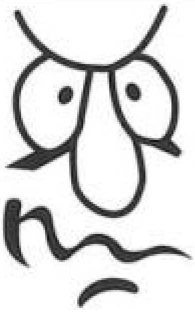
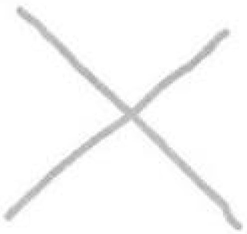
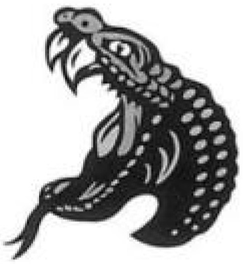
Esquema 14.5

Mecanismo de generación de las emociones: la aversión.

La persona posee	un objeto que ella	percibe como malo
		
La emoción resultante es PENA		

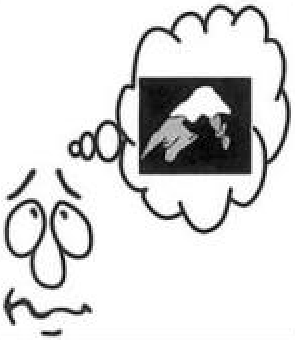
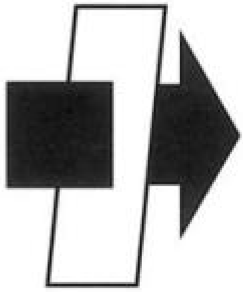
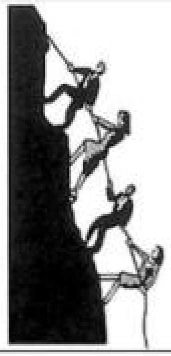
Esquema 14.6

Mecanismo de generación de las emociones: la pena.

La persona mantiene una actitud fundamental	hacia un objeto sin importar si se acerca a él, se aleja o si lo posee	percibiéndolo como malo
		
La emoción resultante es ODIO		

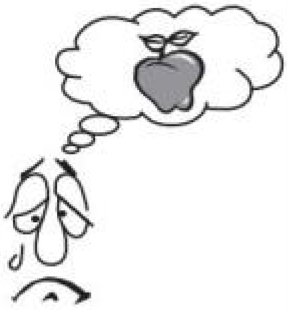
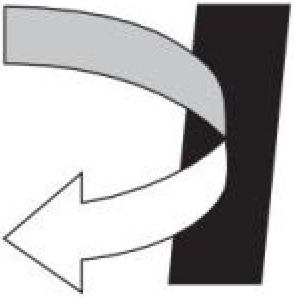
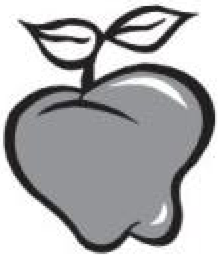
Esquema 14.7

Mecanismo de generación de las emociones: el odio.

La persona percibe que el objeto es difícil de acceder	pero que finalmente se puede conseguir	y también lo percibe como bueno
		
La emoción resultante es ESPERANZA		

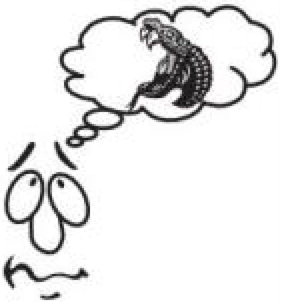
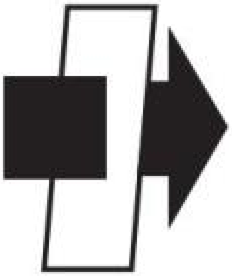
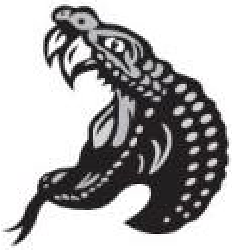
Esquema 14.8

Mecanismo de generación de las emociones: la esperanza.

La persona percibe que el objeto es difícil de acceder	que es inalcanzable y por lo tanto se aleja	aunque lo percibe como bueno
		
La emoción resultante es DESESPERACIÓN		

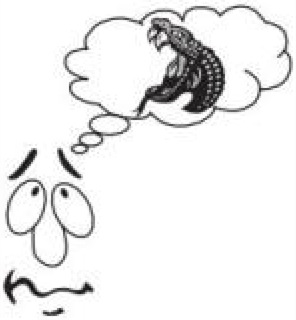
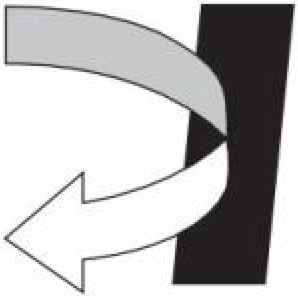
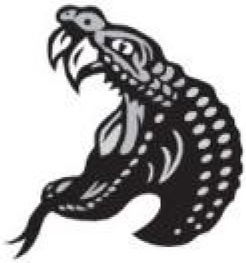
Esquema 14.9

Mecanismo de generación de las emociones: la desesperación.

La persona percibe que el objeto es difícil de acceder	pero que finalmente se le puede vencer	y también lo percibe como malo
		
La emoción resultante es VALOR		

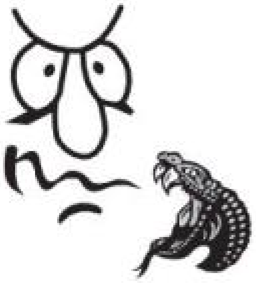
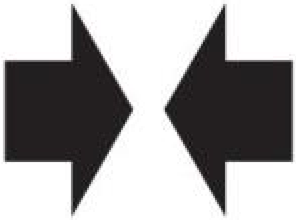
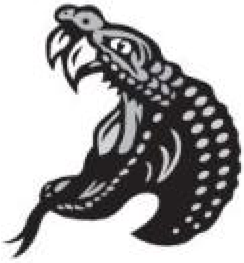
Esquema 14.10

Mecanismo de generación de las emociones: el valor.

La persona percibe que el objeto es difícil de acceder	pero cree que no se le puede vencer	y también lo percibe como malo
		
La emoción resultante es TEMOR		

Esquema 14.11

Mecanismo de generación de las emociones: el temor.

La persona posee el objeto	pero lucha contra él	y también lo percibe como malo
		
La emoción resultante es CORAJE		

Esquema 14.12

Mecanismo de generación de las emociones. el coraje.

El surgimiento de conflictos emocionales

Para muchas personas sus sentimientos son un intrincado problema. La madre que se desespera ante la rebeldía de su hijo al que tanto quiere; el padre que se siente impotente al comprobar que el hijo que representaba todas sus ilusiones se ha convertido en un drogadicto; la muchacha que siente perder la cabeza tratando de olvidar al amadísimo ex novio, a quien sorprendió con otra; el policía que al momento de aprender a un criminal debe respetar los derechos humanos y las leyes que lo protegen, aunque segundos antes ese mismo hombre estuviera tratando de matarlo; la mujer que soporta los celos irracionales de su marido, quien le obliga a encerrarse en su casa bajo la amenaza de abandonarla. En fin, son miles y miles las situaciones en las que los sentimientos parecen jugarnos sucio.

Frecuentemente, las personas *explotan* sin encontrar la forma de controlar sus sentimientos o de resolver exitosamente tales conflictos afectivos. Puede ser que la madre del rebelde lo abandone sintiéndose incapaz de influir en él, o que el padre del drogadicto trate de ahogar sus sentimientos en el alcohol todos los días, o la jovencita decida entregarse al primer aprovechado que se tope en su camino, o el policía actúe golpeando brutalmente al delincuente, o la esposa renuncie a su trabajo y amistades aniquilando su propia personalidad. Los sentimientos a veces se expresan de ciertas formas que, lejos de proporcionar tranquilidad a quienes los manifiestan, les acarrean mayores complicaciones y nuevos y más profundos conflictos afectivos.

Aparte de las situaciones comentadas, son muchos los casos en que puede llegar a surgir una *ambivalencia*. Ésta se define como **la existencia de sentimientos contradictorios en el mismo individuo, con respecto a un solo objeto**. Seguramente ya intuyes que la ambivalencia es generada por una indefinición en la valoración del objeto; es decir que el mismo objeto es visto simultáneamente como bueno y como malo, lo que da origen, al mismo tiempo, tanto al odio como al amor, al deseo y a la aversión o al gozo y a la pena.

El *aplanamiento afectivo* consiste en la **imposibilidad de la persona de reaccionar afectivamente ante los objetos, situaciones o personas**. Se manifiesta como una total indiferencia hacia todo lo que le rodea. Quien sufre de aplanamiento afectivo no se deprime, ni se enoja, ni se alegra, simplemente recibe las sensaciones. La causa de este trastorno se halla en un proceso inconsciente que, a modo de defensa, inhibe la capacidad de la persona de interpretar valorativamente los estímulos del entorno. En otras palabras, quien padece de aplanamiento afectivo no valora los estímulos ambientales ni como buenos, ni como malos.

El autismo, que aísla a las personas del mundo exterior y las encierra en su propia mente, es una enfermedad, y una de sus características es que el pensamiento se encuentra gobernado por las necesidades personales. El autista deja de manifestar cualquier sentimiento, aun ante el amor más intenso expresado por su madre o sus seres más allegados. El mecanismo que explica esta indiferencia afectiva es el mismo que señalamos para el aplanamiento afectivo.

De un buen número de conflictos emocionales como los descritos en los párrafos anteriores, surgen muchas de las enfermedades mentales. En los casos más críticos pueden llegar a desarrollarse auténticas psicopatías o psicosis, mientras que en los más benévolos el individuo termina padeciendo algún trastorno de tipo neurótico (véase la figura 14.1).

Figura 14.1

La vivencia plena de los sentimientos es requisito para la salud mental.

La expresión de sentimientos

Algunos acontecimientos afectan la expresión adecuada de nuestros sentimientos. Entre los más relevantes se encuentran el dinamismo propio de ellos y la interferencia que puedan generar los mecanismos de defensa.

El dinamismo de los sentimientos

Comencemos con la revisión del primer caso. Nuestros sentimientos son dinámicos, o sea que, conforme las circunstancias cambian, ellos se modifican. Puede variar el ambiente externo o el interno del individuo y, en consecuencia, sus estados afectivos se modifican.

Imagina que te encuentras muy entusiasmado por una muchacha a quien te gustaría conocer; desde hace varias semanas has hecho todo lo posible por toparte con ella a la salida de clases, para intentar presentarte tú mismo y ofrecerle acompañarla hasta su casa. Las condiciones no han sido propicias y hasta el momento no has coincidido con ella. Ya empiezas a sentirte un poco desesperado y tomas la decisión de que si hoy no logras contactarla, olvidarás por completo el asunto. Con estas ideas te colocas estratégicamente en la esquina de la calle a esperar que ella salga. Mientras aguardas, pasa por ahí el que fuera tu mejor amigo de la secundaria, a quien después de saludar efusivamente, le confías tus planes. Al poco tiempo, la ves salir de la escuela y cuando te dispones a caminar hacia ella, tu amigo, jugando, te coge de un brazo y empieza a forcejear contigo sin permitirte avanzar. Ansioso ves cómo ella camina hasta un autobús, sube a él y se aleja...

¿Cómo estarían tus sentimientos?

No terminemos ahí la historia. Después de que ella se fue te diriges hacia aquel a quien llegaste a considerar tu mejor amigo en la secundaria y lo ves riéndose a carcajadas. Antes de que le digas nada, él te explica que ella es su prima, que desde hace un año se mudó a tu ciudad, que vive en su casa y que el domingo le van a organizar una fiesta familiar de cumpleaños. Tu amigo termina su comentario invitándote a la fiesta y explicándote que a ella le encantan los muñecos de peluche... por si quieres llevarle un regalo.

¿Cómo te sentirías entonces?

El dinamismo de nuestros sentimientos se encuentra en función de los cambios en el entorno, ya que, como recuerdas, depende de los estímulos que captan nuestros sentidos y de la forma como éstos son interpretados (véase la figura 14.2).

Figura 14.2

A veces no sabemos por qué sentimos lo que sentimos.

Culpa, vergüenza y ansiedad

Los mecanismos de defensa suelen interferir en la manifestación de los sentimientos. **Un mecanismo de defensa es cualquier patrón conductual que protege a la mente principalmente de la culpa, la vergüenza y la ansiedad**. ¿Por qué hablamos específicamente de estos sentimientos? Porque ellos son los que subyacen en buen número de enfermedades mentales; expresan cosas poco agradables de nuestra persona y, por tanto, cosas que sentimos que debemos ocultar a los ojos de los demás y de nosotros mismos. Estos sentimientos son complejos, difíciles de interpretar, aunque no de reconocer. Expliquemos primero los mecanismos mediante los cuales se generan.

La *culpa* surge como resultado de la mezcla de cuatro emociones básicas: 1) el odio hacia el acto que cometimos, que con seguridad valoramos como algo malo y, en consecuencia, nos damos el mismo calificativo a nosotros mismos como responsables de aquel; 2) también la pena, es decir, la resultante de poseer un objeto percibido como malo, o dicho de otra manera, el sentimiento que se produce como consecuencia de poseer en nuestra historia una acción que interpretamos como mala, además de poseernos a nosotros mismos, a quienes ya reconocemos como malvados; 3) el coraje que resulta de poseernos y sentir que nuestros defectos se nos restriegan en la cara; 4) y, por último, el temor de habernos hecho acreedores a algún castigo, justificado por la maldad cometida.

En la *vergüenza* existen también el odio, el coraje, la pena y el temor, surgidos de la posesión de algún objeto malo; la diferencia estriba en que en este caso tenemos miedo de que el castigo sea una degradación de la imagen que los otros tienen sobre nuestra persona; se trata de una devaluación de nosotros mismos.

En el caso de la *ansiedad*, el sentimiento base es el temor, pero se distingue de él en que mientras en el segundo el objeto juzgado como invencible (véase el esquema 14.1) está claramente identificado, en la ansiedad se teme *al futuro*, sin poder precisar concretamente hacia qué aspecto del mismo se experimenta dicho sentimiento. Pero también existen en el fondo otros sentimientos, la pena, el coraje y el odio de poseernos, percibiéndonos a nosotros mismos como algo malo.

En forma más esquemática, 1) nosotros valoramos algo como malo; 2) ante esto podrían surgir el odio, la aversión, la pena, el temor, el valor o el coraje; 3) identificamos que eso malo somos nosotros mismos y que evidentemente no podemos huir de nuestra propia persona; 4) por lo que sólo nos restan los siguientes sentimientos: odio, pena, coraje y, según percibamos que podemos luchar y vencer o no esta deficiencia, el valor para dominarla o el temor de ser dominados y castigados por ella. En los tres casos, culpa, vergüenza y ansiedad, está de por medio la imagen que tengo de mí y la que los demás tienen sobre mi persona; este hecho resulta difícil de manejar para el *yo*, porque se pone en juego la autoimagen y la confianza en uno mismo. Aquí es donde intervienen los mecanismos de defensa, al no permitir que afloren las verdaderas causas de estos sentimientos y, en ocasiones, ni siquiera los mismos afectos.

Algunos de los mecanismos de defensa que solemos utilizar son: la *represión* (esconder los sentimientos en el inconsciente); la *regresión* (manifestar conductas infantiles para evadir la responsabilidad de los afectos); la *proyección* (atribuir a otros nuestras propias deficiencias); la *identificación* (reaccionar en una situación de la misma manera en que lo hemos hecho en otras circunstancias, aunque la conducta no sea adecuada en este nuevo caso); la *fantasía* (refugiarnos en ensoñaciones para escapar de la realidad); la *compensación* (realizar un acto por otro); el *enquistamiento* (encerrarse en sí mismo, no permitiendo a nadie "penetrar" en los verdaderos afectos); la *negación* (simular que no existen los conflictos o sentimientos que realmente se experimentan); la *racionalización* (dar justificaciones "racionales" a los sentimientos como una manera de despreciarlos); la *sublimación* (hacer algo socialmente permitido, en vez de algo que no lo está), etcétera.

El empleo de estos mecanismos afecta la manera en que se presentan nuestros sentimientos. Una forma de identificar si en alguna circunstancia están operando mecanismos de defensa o no, es tratar de expresar lo que estamos sintiendo.

Al expresar nuestros sentimientos podemos llegar a experimentar un fuerte alivio y tranquilidad o, en contradicción, ansiedad y desasosiego. Esto depende de estar empleando, o no, los mecanismos de defensa y de qué tan cercanos nos encontremos de nuestras propias emociones y de que éstas reflejen realmente el estado afectivo por el que estamos transitando (véase la figura 14.3).

Figura 14.3

Expresamos nuestros sentimientos de muchas formas.

Asertividad

La salud mental depende, en muchos casos, de la forma en que hayamos aprendido a manejar nuestras emociones. Una persona que sabe cómo manifestar sus estados afectivos es una persona que da salida a las tensiones que ellos pudieran provocarle, y por lo mismo, logra evitar o eliminar los conflictos que a partir de éstos se desarrollarían.

La salud mental no depende de negar los sentimientos o esconderlos mediante el empleo de cualquier mecanismo de defensa, como tampoco de "arrojarlos", dándoles rienda suelta sin importar si lastimamos o dañamos a otros con ellos.

La salud mental, en este aspecto, depende de la asertividad, entendiendo ésta como **la adecuada manifestación de uno mismo en sus valores, conductas, actitudes y afectos**. Por adecuada manifestación queremos decir que la persona se muestra como es, sin actitudes engañosas, retantes, sumisas, agresivas o hirientes. Las manifestaciones asertivas son claras, no llevan dobles intenciones y permiten una expresión libre de la persona. Ser asertivo es darnos el permiso de mostrar nuestros sentimientos tal cual son, sin ocasionar perjuicio a ninguna persona; es actuar conforme a nuestros derechos como individuos, sin afectar los derechos de los demás.

Un comentario final: asertividad no significa cinismo. Ser asertivo no quiere decir que si estoy enojado puedo ofender a quienes me rodean, gritarles o, incluso, agredirlos. Un mal manejo de un enojo puede consistir en insultar y ofender a la gente, mientras que el manejo asertivo consiste en explicar a la persona con quien estoy enojado que así me siento.

Poniéndolo en frases, el no asertivo diría: "¿No te parece que eres un desgraciado que carece de la más elemental responsabilidad?, con certeza que eso es lo que la histérica de tu madre te enseñó, porque seguramente que el borracho de tu padre ni siquiera eso pudo hacer". ¿Agresivo?

Una persona asertiva diría: "Realmente estoy muy molesto, cada vez que dejas de hacer lo que te corresponde, me indigno y me dan ganas de ofenderte de las peores maneras. Siempre que sucede esto me dan ganas de no volver a invitarte a trabajar con nuestro equipo, y eso es lo que voy a hacer". ¿Diferente?

El asertivo también expresó su enojo, defendió sus derechos, pero no por eso pisoteó los del compañero que lo hizo molestarse tanto y, como ventaja adicional, mientras el primero consiguió seguramente un enemigo, el segundo quizá llegue a conquistar un arrepentido.

APLICACIÓN DE LO ESTUDIADO EN EL CAPÍTULO

- En forma individual y basándote en el esquema 14.1 describe en qué forma se genera el egoísmo. Después comenta tus respuestas con tres de tus compañeros, compárenlas y traten de llegar a una sola propuesta. Finalmente, reporten a su maestro la conclusión a la que llegaron.
- Elaboren tú y tus mismos tres compañeros, una lista de por lo menos tres objetos (personas, situaciones o cosas) ante los que se consideren indiferentes. Una vez concluida, discutan sobre cada aspecto y traten de formarse un juicio sobre ellos. Por último, cada uno piense si aún permanece indiferente ante los objetos analizados.
- Forma un equipo de cuatro integrantes y hagan, cada uno, una lista de por lo menos tres personas a las que consideren fácilmente accesibles y tres fácilmente evitables. Después traten de relacionar a tales personas con alguna de las emociones expuestas en el esquema 14.1. Discutan si existe tal correspondencia.
- Repite el ejercicio anterior, pero ahora utiliza como criterio para elaborar las listas el anotar el nombre de tres personas que cada uno considere buenas y el de tres que considere malas.

PARA BENEFICIAR TU VIDA

- Sin lugar a dudas el sentimiento que más nos cuesta controlar es el enojo o coraje, ante el cual podemos lograr avances importantes si seguimos los siguientes pasos. El enojo se trata de manera diferente dependiendo si eres tú mismo quien se enoja o si se trata de otra persona quien llega enojada contigo.
- En el caso de tu propio enojo, lo recomendable es:

  1. Reconocer que estás enojado, ya que no ganas nada negándolo.
  2. Apropiarte de él, es decir, hacerte consciente de que tú eres el enojado y que ese enojo o coraje se encuentra en ti.
  3. Graduar tu reacción a las circunstancias que te generan el enojo, o sea, darte cuenta de qué tan proporcionado está el enojo en relación con la circunstancia.
  4. Localizar las amenazas que percibes y que son la fuente de tu enojo. Muy probablemente el enojo esté conectado con alguno de tus temores, que es puesto especialmente en evidencia por dicha amenaza.
  5. Compartir otros sentimientos, hablando con otras personas, especialmente con quien te sientes enojado.
  6. Negociar con quien estás enojado las condiciones en que se puede reparar el daño o cómo evitar en el futuro volver a vivir la misma situación que generó el enojo.

- En el caso de que sea otra la persona enojada y llegue contigo, lo que tú puedes hacer es:
    1. Recibirla con tranquilidad, escuchando los motivos de su enojo.
    2. Sólo para que se dé cuenta de que la has entendido, repite lo que hayas escuchado que es la causa de su molestia y trata de percibir si tú también te molestarías si estuvieras en su lugar.
    3. Comparte tu propia reacción, que surge al escuchar las causas de su enojo.
    4. Comparte otros sentimientos que identifiques además del enojo.
    5. Renegocia la relación con la persona enojada a fin de crear nuevas condiciones en las que no surjan motivos para nuevos conflictos.
- Pero, sea cual sea tu reacción ante el enojo, lo más importante es que te des cuenta de que una persona enojada se encuentra en una circunstancia cuyo estado se verá agudizado por otros conflictos, por lo que el coraje será cada vez mayor y mayor y mayor.

RESUMEN

- Profundizamos en el esquema de generación de las emociones, haciendo hincapié en su análisis, y explicamos que cada sentimiento depende de valoraciones subjetivas de los objetos captados por nuestros sentidos.
- Los objetos pueden ser percibidos como accesibles o inaccesibles, buenos o malos, y podemos poseerlos, alejarnos de ellos, acercarnos a ellos o mantener una valoración fundamental sobre los mismos.
- Los conflictos emocionales se pueden manifestar generalmente como ambivalencia o aplanamiento afectivo.
- Nuestros sentimientos cambian según su propio dinamismo y por la acción de los mecanismos de defensa.
- Un mecanismo de defensa es cualquier patrón conductual que protege a la mente de sentimientos indeseados.
- Los sentimientos que generalmente se relacionan con enfermedades mentales son la culpa, la vergüenza y la ansiedad.
- Los mecanismos de defensa más comunes son la represión, la regresión, la proyección, la identificación, la fantasía, la compensación, el enquistamiento, la negación, la racionalización y la sublimación.
- La asertividad es la expresión adecuada de uno mismo en sus valores, actitudes, conductas y afectos.

AUTOEVALUACIÓN

De memoria

1. Según su cualidad, ¿cómo podemos clasificar a los objetos con el fin de explicar las emociones y los sentimientos?
2. ¿Qué diferencia existe entre un sentimiento y una emoción?
3. Define asertividad.

De integración

4. ¿Qué diferencias encuentras entre la aversión y el temor?
5. ¿Qué diferencias puedes explicar entre la culpa y la vergüenza?
6. En el capítulo anterior explicamos que Maisonneuve define conflicto como una manifestación en la que el contacto humano se ha transformado. Empleando el esquema 14.1, ¿cómo explicarías la generación de dicho conflicto?

De generalización

7. Una buena amiga te confía que está muy preocupada porque piensa que su padre le tiene aversión, ya que cada vez que se encuentran él se muestra indiferente, no platican, nunca se interesa por sus cosas ni por su persona. ¿Cómo analizarías esta situación?
8. Supongamos que uno de tus amigos generalmente muestra dificultad para aceptar sus errores, porque siempre tiene justificaciones para todo. Otro de tus amigos opina que lo que sucede es que tiende a racionalizar como mecanismo de defensa. ¿Cuál sería tu opinión?
9. ¿Qué recomendarías a un compañero de clase que constantemente tiene enfrentamientos con los demás miembros del grupo?

PARA AMPLIAR LA INFORMACIÓN

Libros

- Uno de los autores que más ha desarrollado métodos prácticos para enseñar a actuar asertivamente es Eric Berne, con su análisis transaccional. Esta corriente fue muy famosa en la década de los setenta. Su poco soporte científico lo desacreditó fuertemente, pero cualquier libro de este autor puede ser una muestra interesante de cómo es posible aprender a manejar ciertos sentimientos.

CAPÍTULO 15

LA PSICOLOGÍA DE LA COMUNICACIÓN

OBJETIVO GENERAL

Serás capaz de describir los principales procesos de la comunicación desde el punto de vista psicológico, sobre todo los procesos de la persuasión, el rumor, la propaganda y la publicidad.

Los mensajes subliminales

La motivación subliminal es una materia que prácticamente nadie quiere creer que existe, y quienes la aceptan, dudan que pueda tener alguna aplicación práctica.

Todas las personas que leen este libro han sido víctimas de la manipulación por el uso de estímulos subliminales dirigidos hacia su mente inconsciente a través de la mercadotecnia masiva de los medios de comunicación. El uso de las técnicas se encuentra ampliamente difundido entre los medios, la publicidad y las agencias de relaciones públicas, las corporaciones industriales y comerciales, y el propio gobierno federal.

> El secreto se ha mantenido bien resguardado. El ciudadano promedio, tanto como la mayoría de los científicos sociales y de la conducta, simplemente no sabe qué es lo que ha estado sucediendo. Aún más, aparentan no querer saber qué es lo que está pasando.

La anterior es la opinión de Wilson Bryan Key en su libro acerca de la propaganda subliminal. En su obra plantea que la publicidad se ha visto invadida por técnicas especiales para estimular la agresividad, el estatus, los impulsos sexuales y el deseo de poder de los consumidores, sin que éstos se percaten de los estímulos que están llegando a lo profundo de su mente. El término subliminal fue mal empleado, pues se utilizó para significar que este tipo de técnica utiliza estímulos que no logran rebasar el umbral o límite absoluto necesario para ser captados por el ser humano.

La estimulación subliminal se ha ensayado mediante la inclusión, no perceptible a simple vista, de palabras estimulantes, escenas sexuales, símbolos de poder, partes desnudas del cuerpo de mujeres y hombres, etcétera.

A raíz de su surgimiento, muchos psicólogos miraron con escepticismo esta nueva forma de estimular a las personas, ya que el concepto mismo de subliminal ocasionó su inmediata descalificación por los estudiosos de la percepción (psicofísicos) y de la conducta humana (conductistas). El argumento fuerte en favor de estos científicos es que un estímulo por debajo del umbral absoluto no puede ser sentido, es decir, no es reportado por el individuo como percibido.

En contraataque, quienes afirman que en realidad se puede estimular a las personas con estas técnicas han tratado de clarificar dos aspectos: 1) el hecho de que un estímulo no sea reportado por una persona no quiere decir que no haya causado impacto en sus órganos sensoriales, y 2) un estímulo que no es identificado conscientemente, puede haber sido captado e interpretado por el inconsciente, lo que abriría totalmente la posibilidad de excitar a los individuos sin que ellos tuvieran consciencia de este hecho.

En la actualidad aún se dividen las opiniones, ya que mientras los publicistas afirman que se trata de una forma altamente efectiva de vender cualquier producto, apoyándose en algunos psicoanalistas que les dan fundamentos, los conductistas y psicofísicos niegan la factibilidad de este fenómeno. Al momento en que la polémica sigue, gran parte de la publicidad de cigarrillos, bebidas alcohólicas, revistas, perfumes, ropa casual, etc., sigue utilizando las técnicas y atribuyendo a ellas sus éxitos en la comercialización de los productos.

Los principios de la comunicación

La comunicación ha acompañado desde siempre al hombre (véase la figura 15.1). Ya hemos comentado que el hombre es un ser social por naturaleza y, por tanto, en contacto, en comunicación; es un ser que requiere transmitir información y captar la que le es enviada. En esta visión tradicional comunicar es "pasar ideas, información y actitudes de persona a persona". En la actualidad se define como el proceso de transmitir y recibir señales y mensajes.

Como bien sabes, en todo proceso de comunicación es conveniente distinguir los siguientes elementos, representados en el esquema 15.1.

a) **El transmisor o emisor,** es decir, la fuente de información. Cuando a una mesera en una cafetería le solicito una taza de té, estoy actuando como transmisor.

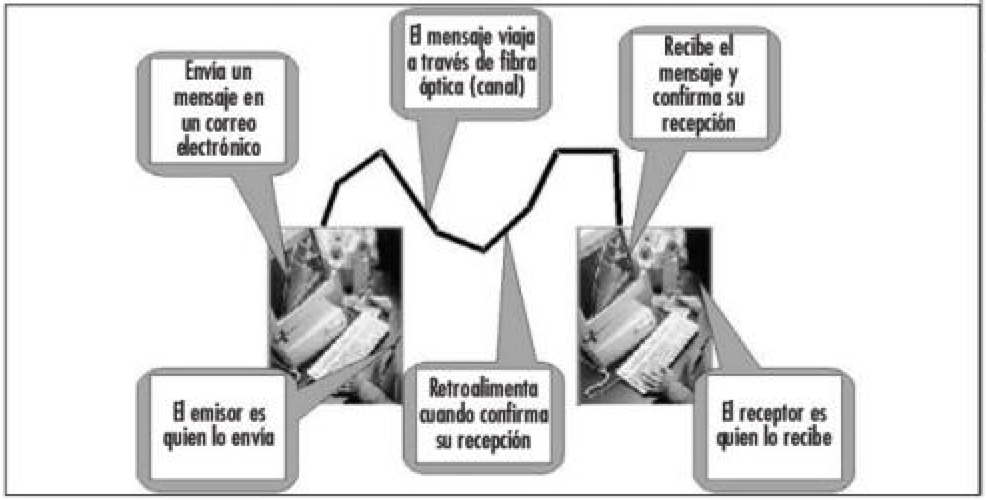
b) **El receptor,** al que se identifica como el que capta la información. Él es quien recibe el mensaje transmitido, aunque cabe aclarar que no siempre el que captura la comunicación es el sujeto al que estaba destinada. En nuestro ejemplo de la cafetería, la mesera actuaría como receptor de mi petición.

Figura 15.1

La comunicación es tan antigua como el hombre mismo.

Esquema 15.1

Interacción entre fonemas, morfemas y pensamiento (modelo simplificado).


Envía un mensaje en un correo electrónico
El mensaje viaja a través de fibra óptica (canal)
Recibe el mensaje y confirma su recepción
El emisor es quien lo envía
Retroalimenta cuando confirma su recepción
El receptor es quien lo recibe

c) **El canal,** o medio por el cual la información es transmitida. Al solicitar la taza de té, supongamos que lo hice oralmente, por lo que el canal es el aire cuyas vibraciones permiten la transmisión de los sonidos del lenguaje utilizado.

d) **El mensaje o información,** que es en sí mismo lo que se transmite: "¿Me puede traer una taza de té de manzanilla, por favor?"

e) **El código,** en este caso, es el idioma español, con los modismos y peculiaridades propios de México y de la época actual. Muchos autores no consideran el código como uno de los elementos básicos de la comunicación; sin embargo, el uso cada vez más extendido de computadoras nos ha permitido lograr mayor consciencia de que si la codificación no es la adecuada, el riesgo de que el mensaje se pierda es elevado.

f) **La retroalimentación,** o como es llamada en ocasiones utilizando su traducción al inglés, *feedback*. Este elemento consiste en que el transmisor reciba del receptor una confirmación de que un mensaje fue captado. Si la retroalimentación es más completa, podrá informar acerca de lo acertado que resultó el proceso transmisión–recepción. Retornando al ejemplo, si percibimos que la mesera anota algo en su comanda, después de expresar nuestra solicitud, y nos hace algún gesto afirmativo, podemos considerar que el mensaje fue correctamente recibido.

g) **El ruido,** o interferencia en la comunicación, se refiere a todos aquellos aspectos que en un momento pueden desvirtuar el mensaje, porque provocan pérdida de información, porque le añadan otra que no contenía el mensaje original o porque modifiquen el significado del mismo. Si la cafetería es muy ruidosa o al momento en que solicito el té alguien más hace su pedido a la mesera, es posible que mi información llegue alterada a su destino.

La comunicación depende de varios factores, entre los que conviene destacar la cantidad de información transmitida, la cantidad de información recibida, la capacidad del canal para transmitir la información, el tipo de información transmitida, el significado de la información y la motivación del receptor para la captación de la misma.

Los transmisores tienen sus limitaciones en la emisión de mensajes. Posiblemente si te propones decir sí y no en forma simultánea, puedas lograrlo manejando el lenguaje oral, el corporal y el escrito. Con mucha habilidad quizá puedas combinar tres diferentes mensajes: sí, no y tal vez, y enviarlos al mismo tiempo, pero es evidente que no podrás emitir 10 diferentes informaciones simultáneamente. Como emisor tienes límites en cuanto al volumen de información que puedes manejar. Esto mismo le sucede a todos los demás emisores. De aquí podemos derivar un primer principio de la comunicación: **la eficiencia en la transmisión de un mensaje se encuentra en función del volumen de información que es capaz de manejar el emisor**.

En contraparte, los receptores no son capaces de captar muchas y diferentes informaciones al mismo tiempo. Puedes hacer este ejercicio en una cafetería muy concurrida; trata de identificar cuántas conversaciones distintas eres capaz de escuchar y entender al mismo tiempo. Seguramente tu capacidad será más limitada que la que puedas descubrir como transmisor. Esto nos conduce al segundo principio: **la eficiencia de la transmisión de un mensaje se encuentra en función del volumen de información que es capaz de captar el receptor**.

Otro de los principios de la comunicación se desprende de la capacidad del canal que se utiliza. Pongamos por caso las transmisiones telefónicas. Hasta hace unos años, antes de que fuera desarrollada la fibra óptica, se tenía que utilizar un cable eléctrico de metal en cada llamada que se realizaba; con los nuevos avances una misma fibra es capaz de enviar, sin mezclar, varias llamadas de manera simultánea y con mayor fidelidad que el cableado original. **La eficiencia de la transmisión de un mensaje se encuentra en función del volumen de información que es capaz de conducir el canal de comunicación**.

El tipo de información transmitida también juega un papel importante. **La información breve es transmitida con mayor facilidad y eficiencia**. Ante la pregunta de si te gusta comer nopales, si respondes simplemente que sí, el mensaje tendrá mayor probabilidad de ser adecuadamente recibido que si cuentas una larga historia sobre cómo tu paladar se ha ido transformando a lo largo de los años y cuáles sabores han sido más interesantes para ti en las diferentes etapas de tu vida. Por otra parte, es conocido que **la información que resulta interesante para el receptor tiene mayor probabilidad de ser captada eficientemente**. Un estudio sobre la forma en que los albañiles unen los ladrillos con ayuda de la mezcla de cemento en las construcciones menores de dos pisos seguramente captará menos tu interés que la explicación de cómo conquistar el amor de personas del sexo opuesto.

El último ejemplo también podría aplicarse al principio de que **la información significativa tiende a ser más eficientemente recibida que la que no lo es**.

Para terminar con los principios de la comunicación, **entre mayor sea la motivación del receptor en captar la información transmitida, ésta tendrá mayor probabilidad de ser recibida eficientemente**.

La comunicación en las relaciones interpersonales

Estos principios de la comunicación son aplicables tanto en situaciones donde interactúan dos personas, como en las que interactúan grandes grupos humanos. Cabe agregar que su utilidad también nos permite identificar los procesos que ocurren cuando una persona entra en comunicación consigo misma.

En las relaciones interpersonales, los participantes juegan ambos papeles: emisor y receptor. Entre ellos se abren varios canales de comunicación para transmitir mensajes que son interpretados por el interlocutor, quien trata de descifrar el código empleado por la otra persona. Piensa que te encuentras en una entrevista para solicitar empleo, a la que acudiste con la idea de conseguir un trabajo de medio tiempo que te ayude a solventar los gastos de tus estudios en la universidad. Imagina que acudes a la entrevista y te recibe un hombre de cuarenta y tantos años, obeso, con su camisa manchada de comida, con un apestoso puro entre los dedos, extraordinariamente mal hablado y maloliente, que con desgano te invita a que le comentes sobre tu interés en trabajar en esa empresa. Cada vez que te hace una pregunta su tono de voz es lento, desganado y poco inteligible. Como a veces no le entiendes y le has pedido que te repita un par de preguntas, ya te comentó que "aquí se requieren listos, no gente que se venga a hacer tonta con que no oye; especialmente los muchachitos estudiantes que sólo saben ser unos inútiles". Para completar el cuadro, mientras le explicas entusiasmado tus planes y cómo un trabajo te puede ayudar a lograrlos, él bosteza varias veces y con frecuencia mira por la ventana para revisar a la secretaria cada vez que ella se levanta de su silla por actividades de su trabajo. ¿Te gustaría emplearte ahí, teniendo como jefe a esta persona?

Seguramente no, porque en la entrevista te habría enviado muchos mensajes que te harían anticipar lo desagradable que sería trabajar en ese lugar.

Así es la comunicación interpersonal: se basa en lo que decimos y en lo que hacemos; es decir, en ella intervienen la comunicación verbal y la no verbal. **La comunicación verbal es la que se sustenta en el lenguaje oral y escrito**, como cuando lees un libro, hablas por teléfono, trabajas con la computadora, platicas, escribes un mensaje, etc. **La comunicación no verbal es la que se desarrolla sin el empleo de lenguaje verbal**; en ella son especialmente importantes la forma en que la persona utiliza el tiempo, el espacio, los movimientos del cuerpo (contactos visuales, expresiones faciales, gestos, poses y movimientos), la voz y los objetos.

Figura 15.2

No es necesario que la comunicación sea verbal para ser efectiva.

En la comunicación interpersonal, tanto los mensajes verbales como los no verbales se entremezclan, pudiendo llegar a generar cierta interferencia entre sí. Debido a que en esta clase de comunicación impacta el tipo de contacto establecido entre las personas (propiamente humano, o percibiendo al otro como adversario, instrumento o extranjero), ambos participantes en el proceso reciben constantemente información que mueve procesos inconscientes en los que se cuestiona la imagen que cada uno guarda de sí mismo (véase la figura 15.2).

Manuel Rodríguez expresa algunas recomendaciones para hacer más efectiva la comunicación interpersonal:

a) La palabra debe honrarse. Uno es su palabra —para bien o para mal—.
b) Cumplir la palabra pone en evidencia integridad personal. Integridad significa ser de una sola pieza.
c) Lo que se habla o escribe debe ser expresado responsablemente.
d) Lo que se dice es sinónimo de jurar o de prometer, sobre todo en lo que se refiere al trabajo o a otras personas.
e) Las bromas y la plática trivial tienen su tiempo y su lugar.

La persuasión

Los principios enunciados se aplican a los diferentes casos de la comunicación, impactando en la forma en que se establece la recepción de la información. Desde el punto de vista de la psicología nos interesan prácticamente todos los fenómenos de la comunicación, ya que ellos causan impacto en la mente de las personas y son capaces de modificar sus valores, actitudes, ideas y conductas.

La persuasión es quizás uno de los hechos que más han interesado a los psicólogos. Antes de que se hablara de la comunicación como una disciplina estructurada, el interés suscitado a partir de los estudios sobre la hipnosis y la sugestión permitió identificar algunas formas para lograr influir en los puntos de vista y las conductas de las personas.

Persuasión es el fenómeno de la comunicación cuya acción se efectúa con el único propósito de provocar cambios en actitudes o en conductas de quienes las reciben. La persuasión puede provocarse en contactos interpersonales o en comunicaciones masivas, por medio de comunicación verbal o no verbal.

Ya en la década de los setenta, Saundra Hybels y Richard Weaver lograron sintetizar la información existente acerca del tema, y consideraron que la persuasión se consigue mediante tres vías diferentes, pero perfectamente combinables:

a) *Logos* (término griego para palabra), utilizando pruebas objetivamente sólidas y razonamientos lógicamente bien estructurados. En esta forma para lograr la persuasión se presentan los hechos de tal suerte que puedan ser comprobados por el propio persuadido o bien, los razonamientos que los acompañan o substituyen, se basan en axiomas y se encuentran construidos tan coherentemente que "caen por su propio peso".
b) *Pathos* (término griego para sentir), cuando utilizando los sentimientos y actitudes del oyente, se establece una clara relación entre ellos y el cambio que el persuasor pretende lograr. Este cambio es provocado sutilmente mediante la manifestación de empatía con la persona y haciéndole ver que los cambios propuestos son de alguna manera la solución que se deduce de manera inevitable de su estado anímico.

c) *Ethos* (término griego para moral), cuando la persona que desea lograr la persuasión en otra se presenta como un individuo que por su buena voluntad, por su buen juicio y su carácter accesible tiene la autoridad moral o el poder socialmente reconocido para solicitar el cambio requerido.

Si has tenido la oportunidad de ser testigo de una campaña electoral en la que participan diferentes partidos políticos, con diferentes candidatos, seguramente te habrás dado cuenta de que estas tres formas de persuasión son bastante utilizadas. Te habrás percatado de que en esas ocasiones se habla de discursos de campaña (*logos*), de giras en las que los candidatos se mezclan con grupos indígenas, marginados, pandillas, estudiantes universitarios, empresarios, obreros, campesinos, etc., para entablar diálogos con ellos y poder demostrarles que comparten preocupaciones y puntos de vista (*pathos*) y, finalmente, se cuida la imagen de dichos candidatos a fin de que se les identifique como personas íntegras, con una familia decente y bien constituida, incapaces de mentir, robar o cometer la más mínima falta en contra de cualquier ley, aun las de tránsito, ni de violar las tradiciones y valores de la sociedad (*ethos*).

Los medios persuasivos también son utilizados con otros fines, como en el proselitismo religioso, la publicidad comercial (de la que hablaremos un poco después), las campañas de salud, la motivación de los trabajadores, etcétera.

Los grandes oradores, los líderes de opinión, los políticos, los educadores, los comunicadores, los médicos, los vendedores, los sacerdotes, los dirigentes sindicales, los negociadores, los hipnoterapeutas, etc., son sólo algunos de los grupos humanos que suelen emplear la persuasión.

El rumor

Con cierta frecuencia los rumores son definidos como una transmisión de información verbal de persona a persona. Y, en realidad, son una forma más de persuasión. Por lo general, cuando se habla de rumores se sospecha de la veracidad de la información. Sin embargo, paradójicamente, quienes reciben y transmiten el rumor de alguna manera le conceden mayor credibilidad que a otras comunicaciones. Tras el terremoto que destruyó varias colonias de la ciudad de México en septiembre de 1985, circuló el rumor de que el número de personas que habían fallecido durante el sismo había sido mucho mayor de lo que oficialmente reportaron las autoridades. Este rumor quedó tan arraigado en la mente de muchos capitalinos que casi dos décadas después de la tragedia se sigue afirmando que el número real de víctimas mortales sobrepasó en mucho lo informado.

Fenómenos como éste fueron explicados desde hace más de 40 años por Leon Festinger, quien lo hizo desde el punto de vista de la teoría de la disonancia cognoscitiva. Para Festinger "una cognición es lo que la persona sabe de sí misma, de su conducta y de su entorno; y disonancia es cuando la relación que mantienen dos cogniciones implica una contradicción", es decir, cuando el opuesto de un elemento se deriva del otro. Por ejemplo, una cognición es que yo soy mexicano, otra que soy responsable en mis estudios y una más que existe la fama de que los mexicanos somos unos irresponsables. Puede haber disonancia cuando se confrontan estas cogniciones. ¿Por qué se dice que los mexicanos somos muy irresponsables, cuando yo no lo soy?

Dice Leon Festinger:

> Imagina que alguna información innegable ha impactado la cognición de mucha gente, creando disonancia en todos ellos, entre los elementos cognitivos correspondientes a esta información y alguna opinión o creencia que ellos hayan venido sosteniendo. Si la opinión o creencia no es muy resistente al cambio, simplemente se descargará en favor de una opinión o creencia diferente, eliminando de esta manera la disonancia. Si, por alguna razón, existe una fuerte resistencia a cambiar la creencia, entonces existirán dos caminos para reducir la disonancia creada. Las personas pueden intentar cambiar los elementos cognitivos correspondientes a la nueva información (en esencia, negando la validez de ésta), o pueden intentar adquirir una cognición adicional consonante con la creencia en cuestión. Los intentos en cualquiera de las dos direcciones encontrarán soporte social durante las discusiones con otros que tienen la misma disonancia. Este apoyo social permite que la nueva cognición que es consonante con la creencia sea aceptada por las personas, reduciendo de esta manera la disonancia. El contenido de las cogniciones transmitidas de esta manera puede esparcirse fácilmente y tomar la apariencia de un rumor ampliamente aceptado.

Retomando nuestro ejemplo sobre el terremoto, la poca credibilidad atribuida a las declaraciones oficiales, aunada a los hechos incuestionables de destrucción de edificios y casas, entraron en disonancia con la cifra oficial de muertos, una idea que ya existía en la mente de muchísimas personas. La forma común en que se resolvió la misma fue dando credibilidad a la nueva cognición de que la administración del Distrito Federal de aquellos años estaba ocultando las cifras reales.

La propaganda y la publicidad

> Se ha abusado de todos los nuevos medios de comunicación, por control político (como en la propaganda) o para beneficio comercial (como en la publicidad). Podemos protestar en contra de tales usos, pero a menos que tengamos una alternativa clara de cuál puede ser otra versión de la sociedad humana, no es deseable que hagamos efectiva nuestra protesta [Raymond Williams].

La propaganda, otra manera de tratar de persuadir suele asociarse con la difusión de ideas a través de variados medios, con el objeto de ubicarlas en la mente de los receptores, buscando, por lo común, fines políticos. Mucho de lo que ahora conocemos y aplicamos con fines propagandísticos fue desarrollado por algunos científicos alemanes durante la Segunda Guerra Mundial. En aquellos años, el interés se centraba en la ideologización en favor del aberrante nacional socialismo de Hitler. Depurados los métodos, Mao Tse Tung se valió de ellos con fines similares para conseguir y mantener el poder en China. No sólo ellos, ni únicamente para la diseminación de ideas políticas y tampoco con propósitos siempre inhumanos, han utilizado esta valiosa herramienta de la comunicación humana. En la actualidad se podría decir que todos los gobiernos del mundo, del matiz ideológico que sean, emplean la propaganda con el propósito de conseguir adeptos a sus políticas y grupos afines. Además, muchas instituciones no gubernamentales, de carácter social, benéfico, cultural, etc., se valen de ella.

Todos los integrantes de la sociedad moderna somos sujetos, y a veces víctimas, de la propaganda. Una campaña para elegir presidente municipal o gobernador de nuestro estado, lo mismo que una campaña de vacunación antirrábica, una campaña de conscientización ecológica, de limpieza de las calles, de ahorro de energía eléctrica, etc., son temas propagandísticos.

El fundamento y propósito de toda propaganda es la sugestión. La propaganda se basa en el hecho de que los seres humanos creemos unos en otros de forma natural (como lo establecimos en el capítulo 13). Esto provoca que, si la propaganda logra manejar acertadamente el *logos*, *pathos* y *ethos* de los procesos persuasivos, la consecuencia será una modificación del comportamiento.

De igual manera, la publicidad emplea las mismas estrategias para convencernos de que lo dicho en torno a algún bien de consumo o bien duradero responde a nuestras expectativas. Analiza los anuncios de los refrescos, generalmente los de cola, las cervezas y las bebidas alcohólicas; en el manejo del *pathos*, es común que la publicidad asocie imágenes de jóvenes atractivos (tanto hombres como mujeres), de piel blanca, ojos claros, facciones finas y cuerpos bien formados, que conviven en escenas de alegría. ¿A qué muchacho de 18 años no le encantaría pasarse un día en la playa, jugando voleibol con buenos y divertidos amigos y rodeado de muchachas guapas, alegres y simpáticas?

Hace algún tiempo apareció en el mercado una pulsera elaborada con la aleación de diferentes metales que, en sus comerciales televisados, utilizaba a personajes reconocidos por su éxito en diferentes campos, tales como la actuación, el fútbol o la tauromaquia, ofreciendo el artículo como un elemento que a ellos los había acompañado en su camino hacia el triunfo. En este ejemplo, es clara la explotación del *ethos*.

Una empresa fabricante de botanas acostumbra presentar su publicidad utilizando imágenes de los artistas del momento, con una bolsa de sus productos y probando una papa frita, al tiempo que se intercalan imágenes que muestran unas papas preciosas que se rebanan, para dar la idea de que estos artículos se elaboran con materia prima de la mejor calidad. Aquí hay una combinación entre el *ethos*, el *pathos* y el *logos*.

Tanto en la propaganda como en la publicidad se investigan las principales necesidades de las personas y se establecen vínculos entre el producto y éstas a fin de presentar a aquél como la mejor forma de satisfacerlas. En su manual de entrenamiento para vendedores, una importante empresa alimenticia mexicana enseña que existen diferentes necesidades en las personas, y que todo es cuestión de identificar cuáles son las principales en la mente de los clientes para armar en torno a ellas su argumentación de ventas e incrementar su éxito comercial: economía (hay clientes a los que les interesa ahorrar); simpatía (es más fácil hacer negocios con personas que nos simpatizan); comodidad (compramos en los lugares donde se nos brinda mayor comodidad); orgullo (muchas personas compran ciertos bienes por el simple hecho de presumir "yo tengo uno de éstos"); curiosidad (¿cómo se sentirá tener esta novedad?); seguridad (porque la adquisición de ciertos productos puede ayudar a la persona a incrementar su seguridad); y encaprichamiento (cuando al comprador se le mete en la cabeza que quiere uno de esos productos). La publicidad y la propaganda saben explotar tanto estas necesidades como las que se han denominado básicas, es decir, el hambre, la sed, los impulsos sexuales y aun aquellas que nos proporcionan estatus, como los automóviles lujosos y de "edición limitada" o la pertenencia a grupos selectos de personas.

La propaganda y la publicidad actuales pretenden lograr un posicionamiento de los productos en la mente del público, es decir, conseguir que los integrantes de una sociedad logren asignar una posición específica a cada producto en su mente. Por ello tratan de "ser los primeros" en impactarla. Si no es posible, entonces se debe buscar un medio de fijar el posicionamiento del producto, del político o de la persona que llegó primero.

Expertos como Al Ries y Jack Trout, ponen sobre aviso a los usuarios de la publicidad, advirtiéndoles que "hasta no saber cómo emplear la publicidad a nivel táctico, uno se encuentra en grave desventaja como estrategia de mercadotecnia".

Los usos que actualmente se asignan a la propaganda y publicidad en las empresas son: dar pistas a los agentes de ventas sobre la venta del producto; contestar a las preguntas más comunes de los consumidores; preparar el camino para la visita de los vendedores y para conseguir citas comerciales; como respaldo y ayuda a las visitas de los vendedores; para establecer contacto con los compradores entre visita y visita comercial; para informar y estimular a los agentes de ventas; para atraer compradores (véase la figura 15.3).

Figura 15.3

¿Has escuchado campañas sobre el manejo de la basura? Seguramente usan principios psicológicos.

APLICACIÓN DE LO ESTUDIADO EN EL CAPÍTULO

- Combinando los conocimientos de los capítulos 11, 13, 14 y 15, elabora una propuesta de programa de entrenamiento de dos días, para estudiantes de preparatoria, sobre la mejor forma de identificar y comunicar a sus padres sus verdaderos sentimientos.

PARA BENEFICIAR TU VIDA

- Un caso específico de la comunicación interpersonal que frecuentemente es el peor manejado en los grupos, es el hecho de cómo dar y cómo recibir críticas. Mientras algunas personas tienden a ser demasiado duras e insensibles a las reacciones y emociones de los demás, hay otras que eluden toda ocasión que anticipen como confrontante y se declaran incapaces de poder explicar sus críticas a otros. Por ello, en seguida te agregamos algunos comentarios relacionados con las mejores formas de expresar y de escuchar una crítica. Los comentarios son una adaptación de la propuesta expresada por Daniel Goleman en su obra *Inteligencia emocional*:
- La crítica severa desmoraliza a aquellos que la reciben, de tal forma que ya no vuelven a intentar las cosas con igual intensidad, y quizás el mayor daño, dejan de sentirse capaces de hacerlo bien.
- Una crítica positiva se enfoca en lo que la persona ha hecho y puede hacer, más que en identificar rasgos de la persona en un trabajo pobremente realizado.
- Para lograr buenas críticas hay que:
  - Ser específico, evitando divagaciones o comentarios tan genéricos que quien recibe la retroalimentación no pueda identificar nada concreto que requiera ser modificado.
  - Ofrecer una solución como alternativa a aquello que se critica.
  - Hacerla personalmente y no a través de terceras personas.
  - Ser sensible a los sentimientos y reacciones de quien está siendo criticado.

- Al escuchar una crítica es recomendable:
  - Verla como información valiosa acerca de cómo mejorar, no como un ataque personal.
  - Evitar el impulso de defensa.
  - Si se vuelve muy irritante, solicitar que la reunión pueda reanudarse un poco más tarde.
  - Ver la crítica como una oportunidad de trabajar junto con la externa para resolver el problema.

RESUMEN

- La comunicación es definida en la actualidad como el proceso de transmitir y recibir señales y mensajes.
- En el proceso de comunicación intervienen un emisor, un receptor, un mensaje, un canal, un código, la retroalimentación y el ruido.
- La cantidad de información transmitida, la cantidad de información recibida, la capacidad del canal para transmitir la información, el tipo de información transmitida, el significado de la información y la motivación del receptor para la captación de la información, afectan al proceso de comunicación.
- En la comunicación interpersonal intervienen la comunicación verbal y la comunicación no verbal.
- La comunicación verbal es la que se sustenta en el lenguaje oral y escrito.
- La comunicación no verbal es la que se desarrolla sin el empleo de comunicación verbal.
- La persuasión es un fenómeno de la comunicación en el que se pretende un cambio en las ideas, actitudes y conductas del receptor.
- La persuasión se puede realizar por tres medios: *logos*, *pathos* y *ethos*. El rumor es otro modo de persuadir, sólo que éste se realiza como una transmisión de información verbal de persona a persona. La propaganda y la publicidad también son formas de persuasión que se emplean con fines políticos, sociales o comerciales. En algunos casos su uso ha rebasado ciertos límites, llegando a la exageración.

AUTOEVALUACIÓN

De memoria

1. Define comunicación.
2. Explica los medios de persuasión conocidos como *logos*, *pathos* y *ethos*.
3. ¿Qué es la comunicación no verbal?

De integración

4. Cuándo se establece un contacto interpersonal en el que uno de los participantes visualiza al otro como un instrumento, ¿es posible utilizar la comunicación persuasiva como apoyo en sus fines?
5. ¿Qué ayuda podría brindarte la rueda de la consciencia (capítulo 11), para mejorar tu comunicación interpersonal?
6. Al hablar de la personalidad comentamos varios tipos que se alteraban como producto de patologías. ¿Cuáles de ellas presentarán entre sus síntomas trastornos en la comunicación?

De generalización

7. Describe cómo utilizarías el *logos* y el *ethos* en una campaña contra el uso del alcohol.
8. Supongamos que en tu salón se crea un rumor de que uno de tus compañeros tiene SIDA. ¿Qué recomendarías hacer para enfrentar dicho rumor?
9. ¿Qué preferirías usar en una campaña propagandística dirigida a jóvenes acerca de la adecuada expresión de los sentimientos: *logos*, *pathos* o *ethos*?

PARA AMPLIAR LA INFORMACIÓN

Libros

- Un libro realmente sencillo en materia de comunicación es el escrito por Hybels y Weaver, *La comunicación*. En él encontrarás en un nivel accesible, pero profundo, los temas de comunicación con uno mismo, interpersonal, no verbal, verbal y masiva.

Internet

- Éste es el sitio dedicado por la Universidad de Columbia al tema de la comunicación humana. En él encontrarás investigaciones y mucha información adicional: *http://www.columbia.edu/cu/psychology/commlab/current.html*
- La Asociación Americana de la Comunicación tiene esta página en la que también encontrarás información muy interesante: *http://www.uark.edu/~aca/*

Cine comercial

- En el cine comercial ya existen varias cintas sobre la vida de Helen Keller, la sorprendente mujer que nació sorda, muda y ciega. Estas películas pueden ser verdaderamente inquietantes cuando se trata de comprender el fenómeno de la comunicación humana. Te recomendamos ver alguna de ellas con tus compañeros y discutirla ampliamente después.

CAPÍTULO 16

PERFILES PSICOLÓGICOS DE LAS SOCIEDADES

OBJETIVO GENERAL

Tendrás la capacidad de identificar la forma en que las diferentes culturas y tradiciones causan impacto en los individuos que conforman las sociedades.

¿De qué tienen fama?

En nuestra sociedad es común escuchar que los integrantes de ciertas culturas poseen características muy definidas. Estas opiniones se establecen tomando en cuenta algunas experiencias y prejuicios más o menos extendidos y a partir de los que se llega a generalizaciones sobre países enteros.

De los japoneses, por ejemplo, se dice que son muy respetuosos de sus tradiciones; de los franceses, que son románticos; a los italianos se les ve como gente bullanguera, mafiosa, gritona; los ingleses son simples en su humor, pero muy puntuales; a los gallegos se les trata de ingenuos; los mexicanos nos pensamos astutos, etcétera.

Estas ideas se dan no sólo en el ámbito de países. En México pensamos que los regiomontanos son poco espléndidos; que los capitalinos son muy presuntuosos; que los veracruzanos son alegres y fiesteros; que los guerrerenses son de armas tomar; que los yucatecos tienen alma de artistas y son personas cultas, y así podríamos seguir enumerando.

Otra manera de crear fama es no tanto por el lugar geográfico donde nos tocó nacer, como por los grupos con los que hemos estado vinculados en algún momento: se piensa que los artistas son afectivamente inestables; que los boxeadores son ignorantes; que los estudiantes son conflictivos o alborotadores; que los agentes de tránsito son poco honestos; que los filósofos son muy inteligentes; que los políticos son corruptos; que los judíos y los árabes son muy buenos negociantes; que los sacerdotes son bonachones y ejemplares en su conducta, y así sucesivamente.

La fama de cada grupo depende de los prejuicios sociales en torno al mismo, pero también de la forma en que el propio grupo ejerce presiones sobre sus integrantes para mantener su uniformidad y lograr que éstos se asemejen en valores y creencias, lo que repercute fuertemente en las actitudes y las conductas.

Un buen ejemplo de la forma en que las creencias se manifiestan en las conductas de los miembros de distintos grupos sociales, es el descrito por el doctor Díaz-Guerrero en sus célebres estudios sobre el mexicano:

> ...los norteamericanos ven la realidad externa como algo que han de dominar y sujetar por su voluntad. El éxito de la tecnología norteamericana es la mejor evidencia de esta orientación. Los latinoamericanos, por otra parte, toman una actitud fatalista ante la naturaleza y se sienten subyugados por ella. Tradicionalmente el mexicano ha hecho poco por controlar la realidad externa. En cambio, sorpresivamente, el mexicano presupone que la realidad interpersonal puede modificarse a voluntad. La realidad interpersonal no es un estado de cosas dado y hecho, como lo es tan a menudo para los norteamericanos.

Psicología y cultura

La llamada psicología diferencial y la psicología social han dedicado varias de sus investigaciones a profundizar en la manera en que los factores culturales influyen en las características psicológicas de grupos humanos. Sobre algunas de las investigaciones realizadas a principios del siglo pasado, Leona Tyler resume:

> En los años posteriores a 1920, después que se hubieran publicado los tests del ejército, hubo gran cantidad de trabajos de investigación sobre el nivel intelectual comparativo de las diversas etnias que han estado emigrando a este país (Estados Unidos) en grandes cantidades. Los datos del test del ejército, analizados por Bringham (1923), clasificaron las nacionalidades en un orden que iba desde los europeos del norte, que eran los más inteligentes, a los europeos del sur, que eran los menos inteligentes. Varios autores han presentado hallazgos similares correspondientes a niños de escuelas americanas cuyos padres habían nacido en el extranjero. Un buen número de este trabajo se encuentra en Pintner (1931, pp. 459-62). En la mayor parte de estas investigaciones, judíos, ingleses y escoceses se han situado algo por encima de las normas americanas; irlandeses, alemanes y escandinavos han estado alrededor de la media, y europeos del sur y mexicanos [sic] por debajo de las normas americanas. Goodenough (1926) publicó los resultados de 2457 niños de escuelas públicas que habían hecho el test de dibujo descrito antes; puesto que se trata de un test completamente no verbal, no se puede esperar el factor de que si se habla o no inglés en las casas de los niños afecte las puntuaciones, aunque como han demostrado los estudios posteriores sobre los indios, pueden intervenir otros factores ambientales. La jerarquía general fue similar a la de los otros estudios: los judíos estaban en la cima, los ingleses y escoceses alrededor de la media y al final los mexicanos, los indios y los negros.

Figura 16.1

Aún hoy día se encuentran influencias urbanas y rurales en muchas ciudades.

Los patrones culturales afectan no sólo la ejecución ante pruebas de inteligencia, sino sobre rasgos de personalidad y conductas. Desde su nacimiento, el ser humano se incorpora a una sociedad y a una cultura, recibiendo de ellas incesantes estímulos, castigos y recompensas, modelos a imitar, símbolos y significados, etc., que lo conforman gradualmente, hasta que facilitan su actuación de acuerdo con las normas aceptadas por esos grupos humanos. Distinguimos sociedad y cultura, aclarando que según la definición de Felipe Pitarque, sociedad es "la unión estable de varios o muchos hombres que concurren con sus actos a la obtención de un fin común, mientras que cultura es el modo de vida de dicha sociedad".

En el capítulo 13 comentamos algunos ejemplos de la forma en que la sociedad influye en sus integrantes; ahora hablaremos de la manera en que la cultura causa impacto en nuestras ideas y conductas con el propósito de que nos comportemos eficientemente como representantes de una cultura en particular. A este proceso, que Melville Herskovits denominó endoculturación, es a lo que dedicaremos el resto del capítulo.

Este fenómeno de endoculturación es realizado por diferentes instituciones y grupos sociales, a quienes la sociedad ha encomendado contribuir en la conformación de los individuos a ciertos patrones. Es de esperarse que las escuelas, las iglesias, los clubes deportivos, los partidos políticos, las empresas, los medios de comunicación, etc., participen activamente en la endoculturación.

Cada una de estas instancias participa ejerciendo presiones sobre los individuos para que ajusten su conducta. De esta manera, en la escuela se premia a los niños "bien portados"; la Iglesia nos enseña que la vida eterna depende de que nos arrepintamos de nuestros pecados y tratemos de cometer los menos posibles; los clubes deportivos nos enseñan que la competencia siempre se debe regular por ciertos principios; los partidos políticos nos enseñan las formas socialmente aceptables de participar en la conducción de nuestra comunidad; las empresas, con su normatividad definen las conductas que son esperadas en cada uno de nosotros; los medios de comunicación difunden las obras meritorias y las denigrantes a fin de que la sociedad las reconozca o las repudie; en fin, los medios para ejercer estas presiones son de lo más variado y generalmente, de lo más efectivo.

La endoculturación se realiza por lo común mediante manifestaciones de estima y aceptación del grupo social hacia los individuos. Anteriormente, cuando hablamos de la motivación, comentamos que Maslow había propuesto, como una de las necesidades de todo individuo, la satisfacción de esta carencia de estima y de aceptación, considerando a estas últimas como dos fuerzas poderosas que impulsan la conducta humana. Dorwin Cartwright y Alvin Zander las identifican como las fundamentales en este proceso. Por otra parte, "los grupos también pueden usar el castigo para inhibir las desviaciones" por lo que las presiones para la uniformidad también se manifiestan de esta forma.

Aun los grupos que pretenden romper por rebeldía con las ataduras culturales, como en su momento fueron los anarquistas, los rebeldes sin causa, los *hippies*, los *punks* y otros semejantes, crean sus propios mecanismos de presión, tales como cierta forma de vestirse, de hablar, de peinarse, de relacionarse, etcétera.

Algunos de los efectos de la influencia cultural se manifiestan con claridad en la función que se asigna en cada sociedad a los hombres y a las mujeres. Henry Clay Lindgren resume varios de los hallazgos en torno a este tema.

> En la tribu de los Tchambuli, en Nueva Guinea, los hombres son sensibles, se visten y se asean minuciosamente, son artistas, fácilmente emotivos y gustan de las charlas ociosas, mientras que las mujeres son estables, prácticas, dominantes y acometedoras en las cuestiones sexuales.

Algunas tribus del África Central presentan lo que para nosotros es una inversión en las costumbres: allá las mujeres son las que realizan los trabajos pesados, mientras los hombres "no son apropiados" para ello.

En Irán los hombres suelen ser más sensibles afectivamente que las mujeres, al grado que si ocasionalmente no muestran algún berrinche, los demás varones piensan que carecen de sensibilidad.

Estos fenómenos de influencia cultural han sido muy estudiados y hasta llevados a la literatura, como ejemplifica el libro de Oscar Lewis, *Los hijos de Sánchez* que, al presentar muchas de las formas en que vive buena parte de las familias mexicanas de escasos recursos, causó fuerte descontento en nuestra sociedad. Muchas películas ahora nos ponen de manifiesto las costumbres de diferentes pueblos y los choques culturales que esto puede representar con nuestra forma de comportarnos, de acuerdo con nuestras normas sociales. Una película documental turca, titulada *Yol*, nos mostraba, hace algunos años, el nivel de marginación en que viven las mujeres de ese país; por su parte, la titulada *No sin mi hija*, resaltaba el choque cultural tan fuerte que se daba entre una mujer de Estados Unidos y la sociedad iraní, en la época en que fue gobernada por el fundamentalismo del ayatola Jomeini.

Entre otros mecanismos que utilizan los grupos humanos para mantener esta uniformidad se encuentran:

a) La tendencia de los individuos a entrar en conflicto cuando sus opiniones o conductas son diferentes de los de otros. Como ya comentamos anteriormente, la disonancia cognoscitiva es un fenómeno psicológico en el que el individuo experimenta ansiedad al comprobar que entre dos cogniciones existe disonancia, es decir, contradicción. A partir de ella, la persona hará todo aquello que le permita reducir dicha disonancia, ya sea modificando alguna cognición, devaluándola o buscando más información o aprobación social que soporte a una de ellas.

b) La similitud entre los ambientes de los miembros a partir de los cuales se conforman los grupos. Los miembros de la Confederación de Trabajadores de México (CTM), la mayoría de los cuales son obreros, mantienen fuertes semejanzas entre sí, pero, a la vez, diferencias con los que se agrupan en la Confederación Patronal de México (COPARMEX), que es el organismo de los empresarios. Es lógico que un líder sindical, un representante de colonos de alguna ciudad perdida o alguna monja dedicada a la vida contemplativa nunca van a pertenecer a la segunda agrupación; en cambio, si al paso de los años tú decides iniciar un negocio propio, quizá te puedas incorporar a dicho organismo.

c) La membresía selectiva. La selectividad se presenta por diferentes motivos: económicos, ideológicos, culturales, por méritos, por sexo, etc. Si tú deseas convertirte en editorialista de un afamado periódico, te darás cuenta de que no es tan sencillo lograrlo, ya que primero tendrías que ser aceptado por un comité editorial; para ser miembro de algún club de playa o deportivo exclusivo, deberás pagar una elevada cuota de inscripción; hay discotecas que solamente permiten el ingreso a sus miembros; los alcohólicos anónimos permiten el ingreso a sus sesiones solamente si eres invitado por algún miembro activo, etc. De esta forma, las sociedades aseguran que los que ingresan a estos grupos posean las características clave que les permitan cierta homogeneidad con los demás integrantes.

d) Las normas sociales comunes, entre las que destacan las tradiciones y costumbres. Sobre ellas platicaremos en el apartado siguiente.

Tradiciones y costumbres

En la región conocida como los Altos de Jalisco es costumbre que cada domingo en la noche los jóvenes, hombres y mujeres, se reúnan en las plazas públicas; las muchachas para coquetear y los hombres para lanzarle piropos a las chicas y, con un poco de suerte, conseguir novia. En algunas poblaciones esta ocasión se convierte en una verdadera fiesta. Mientras las mujeres caminan en torno a la plaza, girando siempre hacia la izquierda, los hombres les hacen valla arrojando confeti y serpentinas o regalando rosas rojas a las que les parecen más hermosas. En el quiosco, una banda de música alegra la velada y sirve de fondo musical a numerosos romances. Mágicamente, hacia las 10 de la noche, la plaza queda prácticamente desierta. La muchacha que permanece después de esa hora es vista como una libertina. Los hombres que no van, aunque sea ocasionalmente, a estos eventos, son considerados anormales. Ambos casos son socialmente señalados.

Cerca de San Juan Chamula, en el estado de Chiapas, tuve oportunidad de ser invitado por dos asesores de alfabetización, a conocer un pequeño poblado de indígenas. De lejos la iglesia del pueblo se veía muy diferente a las que acostumbramos conocer personas de otras culturas. La fachada estaba pintada con colores muy llamativos, entre los que predominaban el verde limón, el naranja y el azul eléctrico. Desde el atrio, los policías del lugar (dos indígenas portando al hombro varas de más de un metro de largo), sin decir palabra, nos fueron siguiendo a menos de tres metros hasta la entrada del templo. Al llegar a ella se detuvieron y mientras ingresábamos a su interior, ellos permanecieron haciendo guardia. La construcción de la iglesia era muy semejante a las que se pueden observar en casi todas partes del territorio nacional: una larga nave dirigía hacia el altar, donde un Cristo y una Virgen presidían el templo; a los lados se observaban esculturas de santos a quienes iluminaba un buen número de velas. Las diferencias se encontraban en el arreglo. En el templo no había ni una sola banca, el piso de mosaico se encontraba completamente tapizado con agujas de pino, esparcido a modo de alfombra; algunas personas hincadas rezaban frente al altar principal, pero muchas otras oraban ante alguno de los santos de los costados del templo. Entró un hombre, se encaminó hacia uno de los santos y arrodillándose frente a él comenzó su preparación para la plegaria. Primero limpió de agujas de pino un cuadrado del piso; luego, de su pequeño morral sacó varias velas, muy delgadas y largas, una botella de refresco aún cerrada, un huevo crudo y un pedazo de pan. Comenzó su oración en voz alta y en lengua indígena, al tiempo que encendía una vela, vertía un poco de cera derretida en el piso y ponía la vela sobre ella. Poco a poco, entre los cantos y rezos, fue colocando las velas en filas, hasta armar un cuadrado. Cuando terminó de colocarlas, abrió la botella de refresco y entre sus oraciones empezó a comer a modo de ofrenda todo lo que llevaba. Así rezaban aquellos indígenas en un templo católico a los santos católicos. Diferente de lo que conocemos, ¿o no? (véase la figura 16.2).

Otros ejemplos: en varias poblaciones del estado de Tabasco es común que los negocios cierren sus puertas al público alrededor del mediodía; en Acapulco, la gente del puerto acostumbra comer pozole los jueves; en Isla Mujeres, en Quintana Roo, una gran cantidad de residentes gusta de ir a bucear entre los arrecifes de coral los fines de semana; en muchos pueblos del estado de Hidalgo es costumbre que en todas las fiestas hombres y mujeres deben tomar pulque, etcétera.

Cada cultura, con sus tradiciones y costumbres, mantiene ciertos modos de actuar que son seguidos puntualmente por sus integrantes. En la medida en que alguno de ellos no se ajusta a tales tradiciones, es rechazado o castigado por la sociedad entera. Éste es el caso de la República Popular China, donde a los delincuentes se les hace marchar por las calles con letreros que anuncian sus faltas, para que todas aquellas personas que los vean pasar puedan reprocharles personalmente sus delitos. En Afganistán, cuando era gobernado por musulmanes radicales, los adúlteros y homosexuales que eran castigados en las plazas públicas, a la vista de todo el pueblo, mientras recibían una lluvia de piedras también escuchaban los gritos enardecidos de la multitud que los reprobaba.

Figura 16.2

Una tradición religiosa puede hacer que un comerciante desatienda su negocio.

Estas costumbres y tradiciones cumplen con las siguientes funciones:

a) Ayudan al grupo a lograr sus metas. Metas que están en función de valores y creencias, como la salvación eterna, el liderazgo económico, la democracia política, la rehabilitación de la drogadicción, etcétera.

b) Ayudan al grupo a mantenerse como tal, puesto que al vivir sus tradiciones y costumbres el grupo mismo reafirma los principios que lo sustentan.

c) Ayudan a que los miembros desarrollen validez o "realidad" para sus opiniones. Al estar incorporado dentro de un contexto social que refuerza sus opiniones, cada individuo encuentra el soporte suficiente para las mismas, adquiriendo la convicción de que ellas representan la realidad. Éste fue el caso, por ejemplo, del nacional socialismo en que, concepciones equivocadas encontraron eco suficiente para hacer creer a los miembros del partido que su visión racista de la vida era la real.

d) Ayudan a los miembros a definir sus relaciones con el medio social. Al permitir a las personas identificar "de qué modo se hacen aquí las cosas", las costumbres y tradiciones nos apoyan con parámetros claros que nos permiten evaluar si nuestra conducta se asemeja a ellos y, por lo mismo, a la conducta de todos los demás integrantes, o hasta qué punto nos hemos desviado de "lo que debe ser".

Impacto psicológico de la globalización

El tema de la globalización tiene en la actualidad sus adeptos y sus críticos. Esta tendencia mundial aún no ha sido completamente explorada por los investigadores, especialmente en lo relacionado con sus repercusiones psicológicas. Dejando aparte las opiniones políticas y sociológicas acerca de la globalización y sus consideraciones morales, nos limitaremos exclusivamente al análisis psicológico de este fenómeno.

Hay varios aspectos que parece obvio que sucedan en el mundo del siglo XXI como consecuencia de dicha globalización. Buena parte de la identidad que las personas buscaban en su propia cultura se está perdiendo. Por ejemplo, en una reunión en que fueron invitados consultores de empresas de diferentes nacionalidades, nadie reparó en que tanto los asistentes de Finlandia, como los de Australia o los de Japón prácticamente acudían con ropas del mismo estilo, todos hablaban en inglés y a la hora de la comida todos podían compartir sus opiniones acerca de la comida italiana, mexicana o china, misma que habían conocido en sus respectivos países. En sus discusiones hablaban de las grandes corporaciones trasnacionales, de las que todos tenían representaciones en sus propios países, llevándoles los mismos productos que se podían adquirir en Nueva York, Buenos Aires, Barcelona o Saigón.

Algunos de ellos habían asistido a cursos en las mismas universidades, usaban los mismos programas de cómputo para trabajar en equipos de las mismas marcas, habían leído a los mismos autores, los automóviles que circulaban en las calles de sus ciudades de origen eran de marcas conocidas por todos, y estaban al tanto de algunos de los episodios recientes de la historia de los países de los otros participantes, mismos que habían escuchado en las mismas cadenas de noticias televisivas que tienen cobertura en todo el mundo.

Con más o menos intensidad, en todos los países de donde provenían había temas que parecían ser una constante, como la lucha por la democracia, las mujeres trabajando por conseguir condiciones equitativas con relación al hombre, los homosexuales pidiendo más y más derechos, la drogadicción asolando a la juventud y los gobiernos, un incremento acelerado de la criminalidad y la delincuencia, etcétera.

Cuando todos estos factores, y muchos más que no hemos enumerado, se convierten en una constante en la humanidad, sin importar la cultura de donde se proviene, ¿qué impacto recibirá la identidad de cada persona?, ¿y en el subconsciente colectivo postulado por Jung? ¿Qué cambios veremos en la capacidad de influir de unos individuos en otros? ¿Se alterarán las actitudes y los valores? ¿Llegaremos a tal nivel la identificación entre culturas que el tema de los perfiles psicológicos de las sociedades dejará de ser relevante?

La investigación transcultural

Es quizás el campo específico en que la psicología ha avanzado más ante el enfoque globalizador. Muchas universidades han incluido recientemente cursos y seminarios en los que pretenden enseñar a los estudiantes y a los ejecutivos de las empresas cómo lidiar con personas de otras culturas cuando se trata de negociar con ellas o de trabajar en equipos comunes que tienen que lograr un objetivo único. Por ejemplo, la Universidad de Columbia Británica, en Canadá, mantiene un intenso programa para sus connacionales que tienen que viajar a los países de América Latina porque sus compañías han adquirido o fundado empresas en nuestras naciones.

Igualmente, los altos ejecutivos de empresas que son enviados a otros países a dirigir alguna rama de las grandes trasnacionales en otras partes del mundo reciben información que les permite desde conocer la cultura e idiosincrasia de aquellos que serán sus nuevos vecinos, hasta las señas que en esos países son consideradas como obscenas, las muestras de descortesía, las costumbres que les permitirán ser acogidos y bienvenidos, etcétera.

Psicológicamente, un área que ha sido investigada con gran interés es la relacionada a los matrimonios transculturales, así como a aquellos que se realizan entre personas de diferentes religiones. Aún el cuerpo de conocimiento no es suficiente para generar una teoría general en este campo, pero seguramente muy pronto se contará con la información necesaria para definir sus bases.

Sin embargo, muchos de los seminarios y cursos sobre psicología que se han popularizado desde la década de los ochenta parecen indicar que las diferencias psicológicas entre los seres humanos de distintas culturas no son tan profundas como para considerar que las maneras en que se desarrollan los sentimientos, la forma como se establecen las conexiones cerebrales o los mecanismos que pueden emplear las personas para mantener una autoestima nivelada y provocar el desarrollo de sus facultades psicológicas, son prácticamente los mismos para todos, independientemente de la cultura, religión, raza o cualquier otra diferencia entre ellas.

APLICACIÓN DE LO ESTUDIADO EN EL CAPÍTULO

- Elabora una lista de las tradiciones más representativas de tu localidad (por lo menos cinco). Después identifica qué es lo que se piensa socialmente de quienes van en contra de tales manifestaciones.
- Imagina que vas a crear un club de estudios. Forma un equipo con otros tres compañeros y escriban cada uno por lo menos 10 reglas que les gustaría fueran respetadas por el grupo. Después confróntenlas y traten de resumirlas en siete. Cuando concluyan la tarea, analicen qué argumentos utilizaron para presionar y tratar de obligar a los demás a adoptar los propios puntos de vista.
- Investiga qué sanciones se aplican a quienes no se someten a las reglas establecidas para las competencias de autos de carreras.
- Discute con tus compañeros de clase qué función cumplen los reclusorios o cárceles en la sociedad.
- Elabora junto con dos de tus compañeros una lista de los beneficios que te proporciona el hecho de que en tu preparatoria exista un reglamento de alumnos.

PARA BENEFICIAR TU VIDA

- Ante los cambios generados en los últimos años, hacia mediados de la década de los noventa se publicó, en la revista de la Universidad de Harvard, el perfil que idealmente se buscará en este siglo en todas aquellas personas que deseen ser exitosas en sus trabajos. Revisa cada una de las nueve características siguientes y piensa con cuáles de ellas ya cuentas como fortalezas:
- Tomar la iniciativa. Aceptar responsabilidades por encima y más allá de su puesto de trabajo.
- Saber relacionarse con los demás. Acceder inmediata y directamente a los compañeros de trabajo para compartir sus conocimientos.
- Auto administración. Regular el propio trabajo, propósitos, tiempo, nivel de desempeño, crecimiento profesional.
- Trabajo en equipo. Asumir responsabilidades compartidas, coordinar esfuerzos y lograr metas comunes.
- Liderazgo. Formular, establecer y crear consenso sobre metas comunes.
- Seguimiento del líder. Ayudar a su propio líder a lograr las metas organizacionales.
- Perspectiva. Visualizar el trabajo en su contexto más amplio.
- Expresar ideas tanto en forma escrita como oral.
- Sabiduría organizacional. Conocer la forma de lograr que sucedan las cosas en su organización en particular.
- Si aún no posees alguna de estas características, traza un plan personal sobre cómo puedes desarrollarlas, si es que quieres tener éxito en tu trabajo cuando te incorpores a alguna organización.

RESUMEN

- La cultura ejerce una fuerte influencia sobre la forma en que se comportan los individuos.
- La sociedad es la unión estable de varios o muchos hombres que concurren con sus actos a la obtención de un fin común, mientras que cultura es el modo de vida de dicha sociedad.
- La endoculturación es la manera en que la cultura impacta nuestras ideas y conductas con el propósito de que nos comportemos eficientemente como representantes de ella.
- La sociedad ejerce presiones sobre sus integrantes para endoculturizarlos mediante la estima y la aceptación si se conforman con el modelo propuesto, y con el castigo si no lo hacen.
- Entre otros mecanismos que utilizan los grupos humanos para mantener esta uniformidad se encuentran la tendencia de los individuos a entrar en conflicto cuando sus opiniones o conductas son diferentes a los de otros; la similitud entre los ambientes de los miembros a partir de los que se conforman los grupos; la membresía selectiva; las normas sociales comunes.
- Las costumbres y tradiciones cumplen con las siguientes funciones: ayudan al grupo a lograr sus metas; ayudan al grupo a mantenerse como tal; ayudan a que los miembros desarrollen validez o "realidad" para sus opiniones; ayudan a los miembros a definir sus relaciones con el medio social.

AUTOEVALUACIÓN

De memoria

1. Define endoculturación.
2. Explica de qué manera premia la sociedad a quienes se ajustan a sus normas.
3. ¿Qué funciones cumplen las costumbres y tradiciones en relación con los grupos sociales que las mantienen?

De integración

4. Explica qué relación guardan el proceso de aprendizaje social revisado en el capítulo 13 y el de endoculturación comentado en este capítulo.
5. Si la memoria se modifica por influencia social, ¿podrían también las tradiciones ser modificadas por ella? Explica tu respuesta.
6. ¿Con qué mecanismos se explicaría la influencia de la cultura sobre el lenguaje?

De generalización

7. La apertura comercial y social que vive México desde hace algunos años ¿podrá impactar psicológicamente a los mexicanos? Fundamenta tu respuesta.
8. ¿Qué elementos tomarías en cuenta si quisieras hacer un programa que ayudara a los mexicoestadounidenses a mantener vivas las costumbres mexicanas?
9. Una empresa transnacional cree que puede modificar la personalidad de sus trabajadores mediante procesos culturales y normas sociales diferentes de las que han vivido en México tradicionalmente. ¿Crees que esto sea posible? Da por lo menos tres razones que apoyen tu respuesta.

PARA AMPLIAR LA INFORMACIÓN

Libros

- El libro que nos parece más interesante al respecto es *Estudios de psicología del mexicano,* del doctor Rogelio Díaz-Guerrero, en el que no sólo se profundiza en nuestros mecanismos psicológicos, sino que se establecen algunas comparaciones entre diferentes aspectos de las culturas estadounidense y mexicana.

Internet

- Esta página de la Universidad de Washington tiene especial interés por las investigaciones y explicaciones sobre la psicología paleontológica que incluye, en donde se hace hincapié en el avance de la psicología en el estudio de diferentes culturas: *http://www.arts.uwaterloo.ca/~acheyne/*

Cine comercial

- Un excelente análisis de la psicología de los países hispanoamericanos se encuentra en la serie de películas llamada *El espejo enterrado,* que fuera producida a partir de reflexiones del escritor mexicano Carlos Fuentes. Es especialmente recomendable el quinto programa de la serie, que se refiere a *Las tres hispanidades.*

CUARTA PARTE

La psicología en la dimensión trascendente

En esta parte conocerás:

- Los esfuerzos de múltiples psicólogos por dar a la psicología un enfoque que trascienda el aquí y el ahora.
- La forma en que la psicología ha abordado el estudio de la ética y las relaciones que guarda con esa disciplina.

CAPÍTULO 17

LA BÚSQUEDA DE SIGNIFICADO

OBJETIVO GENERAL

Tendrás la capacidad de describir la forma en que los psicólogos han abordado el problema de la trascendencia humana, identificando el papel que juega el sentido de la vida dentro de la salud mental de los individuos.

Un judío en Auschwitz

Viktor Frankl, de raza y fe judía, psiquiatra, había sido enviado a uno de los tantos campos de concentración nazis durante la Segunda Guerra Mundial. Despojado de todo, familia, dinero, propiedades, ropas personales, libertad, comodidades, comidas mínimamente nutritivas y aun del manuscrito del libro que durante años había estado escribiendo, se enfrentó a las torturas, el hambre, las traiciones de otros prisioneros, la brutalidad de los guardias y capataces, la muerte de sus amigos, la soledad y la locura de sus compañeros de prisión. En esas circunstancias, cuando al hombre ya no le quedaba nada más que él mismo, Frankl encontró que cualquiera podía ser feliz:

"Los gritos de las órdenes eran: ' Destacamento, de frente, marchen! 1-2-3-4! 1-2-3-4! 1-2-3-4! 1-2-3-4! Todos sigan al primer hombre, izquierda, izquierda, izquierda, izquierda! Gorras fuera!' Estas palabras suenan aún en mis oídos. A la orden de ' Gorras fuera!' pasábamos la reja del campo [de concentración], mientras los reflectores nos iluminaban por encima. Si alguno no marchaba correctamente recibía una patada. Peor era para el hombre que, debido al frío [del invierno en Austria], se volvía a colocar su gorra antes de que se le diera permiso de hacerlo.

"Nos tropezábamos en la oscuridad cayendo sobre grandes piedras y en medio de grandes charcos, a lo largo del camino que nos guiaba desde el campo. Los guardias que nos acompañaban se mantenían gritándonos y dirigiéndonos con las cachas de sus rifles. Los que tenían los pies llagados se apoyaban en el brazo de su vecino. Difícilmente se pronunciaba alguna palabra; el viento helado no nos animaba a hablar. Con la boca oculta detrás del levantado cuello de la camisola, el hombre que caminaba junto a mí murmuró repentinamente: ' Si nuestras esposas pudieran vernos ahora! Espero que ellas estén mejor en sus campos de concentración y no sepan lo que nos está sucediendo a nosotros'.

"Eso trajo a mi mente a mi propia esposa. Mientras caminábamos dando traspiés, vadeando la nieve o resbalando, apoyándonos nuevamente, ayudándonos unos a otros a seguir adelante, ninguno hablaba, pero sabíamos que en aquellos momentos cada uno pensaba en su esposa. De vez en cuando miro al cielo donde palidecen las estrellas, o allí, donde comienza el alba, detrás de una cortina de nubes: pero mi espíritu es ahora prisionero de una figura que se encierra en mi inflamada fantasía, y de la que antes jamás había tenido indicios en mi vida. Hablo con mi mujer. La siento responder, la veo sonreír dulcemente, veo su mirada que brilla más que el sol naciente.

"De repente un pensamiento me sobresalta; por primera vez en mi vida compruebo la verdad de lo que para muchos pensadores ha sido el colmo de la sabiduría, de lo que muchos poetas han cantado; experimento en mí que la verdad del amor es, en cierto sentido, el punto final, el más alto al que el ser humano puede elevarse. Comprendo ahora el sentido del secreto más sublime que la poesía, el pensamiento humano y aun la fe pueden ofrecer: la salvación de las criaturas por el amor y en el amor. Entendí cómo un hombre al que no le queda nada en este mundo puede conocer la felicidad suprema, aunque sea sólo por un momento, en la contemplación del ser amado. En circunstancias de la última desolación, cuando el hombre no se puede expresar a sí mismo mediante un acto positivo, cuando su único logro puede consistir en soportar sus sufrimientos en la forma correcta —en la forma honorable— en tal situación el hombre puede, a través de la contemplación de la imagen que posee de su ser amado, lograr su plenitud. Por primera vez en mi vida pude entender el significado de las palabras 'los ángeles permanecen en la perpetua contemplación de su gloria infinita'.

"Frente a mí un hombre tropezó y aquellos que lo seguían cayeron sobre él. El guardia se acercó rápidamente y los azotó a todos. Mis pensamientos se interrumpieron por unos minutos. Pero pronto mi espíritu encontró el camino de regreso desde la existencia del prisionero hacia otro mundo, y retorné a pensar en mi amada: le hacía preguntas y ella me contestaba; después ella me preguntaba y yo le respondía.

"' Alto!' Habíamos llegado al sitio de trabajo. Todos se apretujaban en la oscuridad con la esperanza de conseguir una herramienta medianamente decente. Cada prisionero tenía una pala o un pico.

"'¿Qué no pueden apresurarse, cerdos?' Pronto habíamos recobrado las posiciones que habíamos ocupado el día anterior al lado de la zanja. La tierra congelada crujía bajo la punta de los picos, salpicando pequeños trozos. Los hombres estaban silenciosos, sus cerebros estaban entumecidos.

"Mi mente aún se aferraba a la imagen de mi esposa. Un pensamiento cruzó mi mente: ni siquiera sabia si ella aún vivia. Sólo sabía una cosa —que he aprendido muy bien ahora—: el amor va más allá del cuerpo físico de la persona amada. Encuentra su significado más profundo en su ser espiritual, en su yo interno. En cualquier caso, el hecho de que se encuentre presente o no, o de que aún esté vivo, de alguna manera deja de tener importancia.

"El prisionero que había perdido la fe en el futuro —su futuro— estaba condenado. Con la pérdida de fe en el futuro, también perdía su soporte espiritual; se dejaba caer y se volvía sujeto de padecimientos físicos y mentales. Comúnmente esto sucedía muy rápido, a manera de una crisis, cuyos síntomas eran familiares para el interno experimentado. Todos temíamos a este momento —no por nosotros mismos, a quienes ya nada importaba, sino por nuestros amigos—. Usualmente comenzaba con que una mañana el prisionero se rehusaba a vestirse y lavarse o a salir al patio a pasar lista. Ni las súplicas, ni las advertencias, ni las amenazas tenían ningún efecto. Solamente se quedaba acostado prácticamente inmóvil. Si esta crisis estaba acompañada de alguna enfermedad, se negaba a ser llevado a la enfermería o a hacer cualquier cosa que lo ayudara. Simplemente se había dado por vencido. Permanecía ahí, acostado sobre su propio excremento, sin que nada le molestara ya."

La nueva apertura de la psicología

Por sus experiencias tan crudas, Frankl pudo identificar los mecanismos últimos que dan soporte y sentido a la existencia. Los campos de concentración significan penalidades a las que, por suerte, no todos llegamos a enfrentarnos. Sin embargo, son múltiples las circunstancias que pasamos en nuestra existencia que pueden ser de alguna manera comparables con ellas. Millones de niños tienen experiencias terribles a lo largo de su infancia, por la adicción de sus padres a las drogas o al alcohol; por divorcios traumáticos entre sus progenitores; por haber sufrido una o repetidas violaciones; por tener su cuerpo mutilado o quemado por algún accidente; o simplemente, por haber sido educados por un padre mentalmente enfermo, que les enseñó a tener mucho miedo de sí mismos y de los demás.

Son innumerables las situaciones que se pueden presentar en la vida de cualquiera de nosotros, que nos llevan a la desesperación y la angustia. Situaciones con las que la persona debe aprender a vivir por el resto de su vida, aceptándolas, manejándolas y encauzándolas de tal suerte que, no por ellas, se sienta con el derecho de afectar la vida de otros. "Si yo sufro tanto, no veo por qué otros no deban sufrir", fue el reclamo que alguna vez expresó un delincuente al ser interrogado. El dolor por sentir que "la vida es injusta" puede llegar a ser tan profundo que se desee arrancarle a ésta, y por la fuerza, la justicia que no nos ha sido manifestada. En panoramas como éstos, ¿qué puede importar si mi memoria es deficiente o si mis resultados en una prueba de inteligencia arrojan que no soy ningún genio?; ¿de qué sirve preocuparse por lograr buenas notas en las materias o saber que los avances de la medicina ya nos permiten influir fuertemente en el sexo de un bebé antes de ser procreado? En estos casos la ciencia parece limitada. Después del terremoto de 1985 en la ciudad de México, una joven trataba de telefonear desesperadamente a su casa; su hermano menor, que estudiaba computación en un edificio de la avenida Insurgentes, había muerto aplastado. ¿Qué hacer? ¿A quién culpar?

Figura 17.1

A veces la vida nos parece injusta, especialmente con los menos favorecidos.

El ejecutivo de aquella importante cadena de tiendas se encontraba tranquilo en su casa cuando conoció la noticia de que el avión que había despegado de la ciudad de México con rumbo a Los Ángeles se había accidentado casi al llegar a su destino. Horas antes, él personalmente había llevado a su esposa y a sus dos hijos al aeropuerto para que abordaran aquel mismo avión. Ahora, casi sin creerlo, sabía que ellos habían muerto.

Escenas de dolor, confusión, incertidumbre. ¿Y la psicología? ¿Tendrá algo qué decirnos para estos casos? Afortunadamente, enfoques como el de Viktor Frankl o el de Carl Rogers han permitido establecer estas vinculaciones entre los principios científicos y los peores momentos que pueda experimentar un hombre en su vida (véase la figura 17.1).

Los enfoques trascendentes han facilitado a la psicología abrir sus fronteras, visualizar más allá de los simples hechos observables y medibles en laboratorio, rebasar el límite del proceso psicológico aislado y establecer un puente hacia el sentido de la vida misma.

En este campo la psicología se toca estrechamente con la filosofía y, en opinión de algunos, con la fe. Sin embargo, ningún psicólogo se atrevería a decir que la psicología debe confundirse con ninguna de ellas. En forma análoga a la relación que existe con la genética o con la neurofisiología, esta cercanía con otros campos, lejos de desmerecer la labor del psicólogo, la hace más plena. En años pasados, quizás en la década de los sesenta o setenta, la especialización parecía el futuro de las ciencias. En la actualidad, en los ambientes universitarios se habla de la barbarie de la especialización y en los círculos productivos se resalta la urgente necesidad de entrar en la época de las multihabilidades. La psicología no puede mantenerse encerrada en sí misma en un mundo global.

Las orientaciones trascendentes de la psicología

Los fundamentos clave de la psicología trascendente son los siguientes:

a) La vida tiene sentido bajo todas las circunstancias.
b) El hombre es dueño de una voluntad de sentido y se siente frustrado o vacío cuando deja de ejercerla.
c) El hombre es libre, dentro de sus obvias limitaciones, para consumar el sentido de su existencia.

Además de ellos, otro sustento se encuentra en la visión de las motivaciones humanas. En el capítulo 10 comentamos que la motivación es un fenómeno que propicia la relación del individuo con su ambiente; es decir que en la motivación no podemos eludir el hecho de que existe un "para" o un "por qué". La motivación racional, como la del hombre, es la que le permite orientar su comportamiento en una dirección específica.

Aun en el caso de los animales, la motivación cuenta con un propósito claramente definido: a una rata en celo no se le elimina esta motivación proporcionándole más comida. Mientras no encuentre otra rata del sexo opuesto con la cual aparearse, por más alimento o agua que le proporcionemos la motivación persistirá. La direccionalidad en este caso se encuentra instintivamente determinada.

En el caso del ser humano, muchas de sus motivaciones tienen este mismo origen instintivo; sin embargo, como menciona Frankl, las motivaciones propiamente humanas siempre se fundamentan en la razón: "la razón siempre es algo psicológico o noológico, la causa, de cualquier forma, es siempre algo biológico o fisiológico".

A diferencia de las escuelas psicológicas que postulan a la homeostasis como el mecanismo fundamental de la motivación, la psicología de orientación trascendente la plantea como un fenómeno claramente intencional. Frankl aclara:

> Von Bertalanffy pudo mostrar que aun dentro de la biología el principio de la homeostasis no puede ser ya sostenido. Goldstein pudo ofrecer evidencia, en el campo de la patología cerebral, de que la búsqueda de la homeostasis, más que ser una característica del organismo normal, es un signo de desorden. Sólo en casos de enfermedad el organismo intenta eliminar las tensiones a cualquier costo. En el campo de la psicología, Allport objetó la teoría de la homeostasis y dijo que "ésta se quedó corta en representar la naturaleza del esfuerzo por desarrollarse cuya semblanza característica es su resistencia al equilibrio: la tensión es mantenida más que reducida". Maslow, al igual que Charlotte Bühler, ha expresado objeciones similares. En un estudio más reciente, Charlotte Bühler estableció que de acuerdo con el principio freudiano de la homeostasis, la última meta era obtener ese tipo de gratificación total, que podría restaurar el equilibrio individual al permitir descansar todos sus deseos. Desde este punto de vista, todas las creaciones culturales de la humanidad se

convierten en subproductos de la motivación por la satisfacción personal". Pero aun teniendo a la vista futuras reformulaciones de la teoría psicoanalítica, Charlotte Bühler se encuentra dudosa porque, como ella dice, "la teoría psicoanalítica, a pesar de todos los intentos por renovarse, nunca podrá escapar de su hipótesis básica de que la satisfacción homeostática es la meta primaria de todo esfuerzo. Crear valores y obtener cosas son metas secundarias, debido a la sujeción del ello por el yo y el superyo, pero, una vez más, y en última instancia, sirviendo a la satisfacción". En contraste, Charlotte Bühler "concibe al hombre viviendo con intencionalidad, lo que significa vivir con un propósito. *El propósito es dar significado a la vida... el individuo... quiere crear valores* ". *Aún más, "el ser humano posee una orientación primaria o nativa, en la dirección de la creación y de los valores"*. [El tipo cursivo es nuestro.]

Figura 17.2

Para la psicología trascendente el hombre es más que un objeto a merced de las leyes físicas.

La psicología trascendente propone un esquema en el que el hombre, ciertamente sujeto a todas las leyes de la física y de la biología, mantiene, aun así, su capacidad de autodeterminación, su voluntad, su libertad (véase la figura 17.2).

Colocándose fuera de los enfoques deterministas, este tipo de psicología ubica a la inteligencia y a la voluntad como las facultades rectoras de la vida psíquica. Lejos de permanecer en el dualismo introducido por René Descartes, como recordarás de lo analizado en el capítulo 1, en estos enfoques el ser humano es visto como una individualidad-unidad, es decir, que se comprende que cada persona es única entre las demás, pero a la vez no es sólo la suma de una mente y un cuerpo, sino que la integralidad de su ser se manifiesta en todas sus acciones.

Un hombre visto psicológicamente como libre, capaz de autodeterminación, se concibe como un individuo con la potencialidad de dar una dirección voluntaria a sus actos. Hemos asentado que esta dirección es diferente a la simple recuperación de un equilibrio perdido, homeostático; luego entonces, esta dirección debe estar fuera, debe ser relacional, porque así es la motivación que impulsa al individuo. El hombre que así se contempla da a su vida un significado en el que se esfuerza por establecer la mejor relación posible con su entorno: en otras palabras, busca trascender.

La búsqueda de sentido

Especialmente en los momentos críticos, cuando nos sentimos abatidos porque los problemas se acumulan o se hacen cada vez más difíciles de soportar, es frecuente que nos hagamos preguntas acerca del sentido que tiene todo eso. En tales circunstancias la vida parece convertirse en un gran absurdo ante el que se experimenta impotencia, dolor y, quizá, hasta coraje. Cuando nos cuestionamos sobre el porqué de esto o aquello, y cuando lo que acontece nos parece una injusticia irremediable, el significado de las cosas se desvanece ante nuestros ojos.

Pero no sólo en los momentos angustiantes, sino también en las llamadas crisis de la vida, como la adolescencia, la edad madura o la vejez, es común el planteamiento sobre el sentido último de la vida.

En vista de lo revisado en las secciones anteriores de este libro, es posible concluir que la naturaleza misma del hombre es la que lo impulsa hacia este análisis. ¿De qué serviría al hombre ser libre si no pudiera elegir el rumbo que le quiere dar a su existencia? ¿Para qué poseer una consciencia refleja que le permite conocer que conoce y, por lo tanto, ser capaz de autorreflexión sobre sus pensamientos, su conducta y sus actitudes y valores? ¿Con qué objeto existiría un ser inteligente que puede utilizar esta capacidad para resolver diversos problemas, no sólo los del ambiente sino aun los de su propia existencia? ¿Qué propósito encontramos en que el hombre posea una memoria tan sofisticada, gracias a la cual podemos decir que surge la posibilidad psicológica de la historia?

> El hecho de poner sobre el tapete el problema del sentido de la vida no debe interpretarse nunca, en modo alguno, como síntoma o expresión de algo enfermizo, patológico o anormal en el hombre; lejos de ello, es la verdadera expresión del ser humano de por sí, de lo que hay verdaderamente humano, de más humano, en el hombre [Viktor Frankl].

El ser humano está estructurado para estos análisis; esto es parte de su vida misma, de su vida biológica, psicológica, social y espiritual. Es claro que no todos los conflictos internos, crisis del desarrollo o padecimientos psicológicos que puede llegar a generar tienen su origen en la cuestión del sentido de la vida, ni siquiera la mayoría de ellos. Sin embargo, buena parte de los mismos tienen relación con esta cuestión. Este fenómeno, llamado angustia existencial, parece cada vez más frecuente en las sociedades de la civilización occidental. Al parecer, la fuerte presencia de la técnica ha tenido mucho que ver en el incremento de esta frecuencia.

Aun así, qué ser humano no compartiría este pensamiento de Frankl, en el que hace referencia a lo postulado por la teoría psicoanalítica: " Qué daría yo por estar asediado por el temor de castración y no por la ansiosa pregunta, la atormentadora duda, de si mi vida habría tenido, en el momento de mi muerte, un sentido!".

La psicología, en su dimensión trascendente, ha identificado que la falta de un sentido o significado en la vida puede provocar el hundimiento de cualquier persona y que, por el contrario, cualquier sufrimiento, aun el provocado por la mayoría de las enfermedades mentales, puede ser más llevadero y mejor confrontado, si el individuo ha podido darle un significado a su vida.

El sentido de la vida es el "para qué" vivir. Es ésta una visión opuesta al simple deambular o vivir pasivamente. Es la toma consciente, libre y premeditada de un rumbo o razón significativos para la existencia. Es el querer, voluntario, de darle a la vida una orientación específica. Es "aquello" que está en la mente de los individuos y les lleva a convertirse en Martin Luther King, Teresa de Calcuta, Thomas Alba Edison, Henry Ford, Burrhus F. Skinner, Mijail Gorbachov, etc. Pero estos ejemplos no sólo existen en el ámbito de la gente popular, sino también en el del padre de familia que dedica toda su vida a trabajar en una actividad poco grata por amor a su esposa e hijos; la madre viuda que trabaja en una oficina y luego en el hogar y tiene que actuar como ambos padres; el profesor generalmente mal pagado, que dedica toda su vida a la formación de nuevas generaciones; el médico que sacrifica sus comodidades y se instala en una comunidad rural para llevar atención a los más necesitados; en fin, hay millones de personas que han sabido vivir con un propósito significativo.

La búsqueda honesta del significado de la vida es lo que establece la diferencia entre quien quiere dar un sentido a su vida y quien lo hace realmente; entre quien se hace consciente de su conducta y quien la ve reflejada como una forma de verificar si se ajusta a sus propósitos; entre quien vive sus emociones y quien encauza sus sentimientos para ser una presencia que acaricie y reanime a quienes le rodean; entre quien capta sensaciones y las interpreta y quien las utiliza como una manera de retroalimentación para determinar el rumbo que toma su vida. En resumen: buscar el sentido de la vida crea la diferencia entre la mera vivencia de los procesos psicológicos y el vivirlos con un fin trascendente que capte toda la riqueza que se puede extraer de ellos.

Joseph Fabry comenta que descubrir el verdadero sentido de una situación es como contestar uno de esos cuestionarios cuyas preguntas van seguidas de varias respuestas posibles. Puede optarse por cualquiera de las respuestas propuestas, pero sólo una de ellas es la correcta; análogamente, una misma situación admite varias interpretaciones, pero sólo una de ellas es la adecuada.

La psicología ha encontrado formas terapéuticas específicas para ayudar a los seres humanos a encontrar el sentido de sus vidas. La logoterapia, nombre con el que se conoce a este conjunto de técnicas, no tiene como propósito dar a conocer a cada persona cuál es el significado de sus vidas sino más bien, apoyarlas para que por sí mismas encuentren el sentido que son capaces de darle a su existencia.

Fabry aclara:

> La logoterapia no pretende haber descubierto las respuestas a estas interrogantes ni es el único método de tratamiento que intenta dar con las respuestas. Se mueve, sin embargo, en una dirección definida: rechaza la adaptación y apunta hacia la responsabilidad individual. Coloca el acento en la salud y no en la enfermedad mental, en el hombre en su totalidad y no exclusivamente en su

> psique, en su libertad y no en sus limitaciones, en los valores que ejercen atracción sobre él y no en los instintos que lo impulsan, en las tareas del futuro y no en los traumas del pasado.

En cuanto a las aportaciones que la logoterapia, como elemento propio de la psicología, ha desarrollado en beneficio de la salud mental de las personas, se encuentran las siguientes:

a) La logoterapia contribuye a la salud mental mediante su interpretación de la existencia personal, con lo que actúa como elemento preventivo y terapéutico en la generación de neurosis noógenas o del espíritu. La interpretación así obtenida en ningún caso es suministrada por el terapeuta, sino descubierta por el propio paciente.

b) La logoterapia aplica también su filosofía en combatir ciertas neurosis colectivas de nuestro tiempo, especialmente las manifestadas como el vivir la existencia en forma provisional y fatalista, de someterse al pensamiento colectivo y de caer en el fanatismo.

c) La logoterapia ha contribuido en el alivio de quienes sufren existencialmente, de aquellas personas que se encuentran bajo fuertes presiones o conflictos vitales que les ahogan, permitiendo que la relación entre el terapeuta y el paciente sea la de dos compañeros que participan en el esfuerzo común por encontrar un alivio.

d) Como tratamiento psicológico, la logoterapia es indicada específicamente en los casos de neurosis noógenas, es decir, neurosis provocadas por el vacío existencial de vivir una vida sin sentido.

e) También la logoterapia es recomendable en el caso de enfermedades psicógenas, como es el caso de las fobias o neurosis compulsivas, al instar al paciente a hacer, o a desear que suceda, exactamente aquello a lo cual le tiene miedo. La logoterapia es indicada en neurosis de ansiedad, neurosis obsesivas, melancolía y esquizofrenia.

Rematemos con otro comentario de Frankl:

> Pero hay algo que no debemos olvidar, aunque la frustración existencial no represente de suyo un fenómeno patológico, es indudable que encierra en sí la posibilidad de llegar a serlo; puede ser patógena y conducir a la neurosis; ahora bien, esto es una posibilidad; quiero decir que la frustración existencial no es necesaria, sino posiblemente patógena: puede ciertamente conducir a la neurosis, pero no es forzoso que así sea; y también a la inversa: una neurosis puede tener su origen en la frustración existencial, en una falta de confianza o en una total desesperación sobre el sentido concreto de la propia existencia personal, pero no tiene por qué ser así necesariamente. Cuando esta frustración existencial, que puede ser patógena, se convierte de hecho, es decir, cuando en un caso concreto lleva de hecho y realmente a una enfermedad neurótica, entonces llamo yo a la tal **neurosis noógena**.

APLICACIÓN DE LO ESTUDIADO EN EL CAPÍTULO

- Elabora una pequeña lista con los nombres de las dos o tres personas que más admires. Trata de identificar qué es lo que mueve sus vidas, cuál es el sentido que le han dado a su existencia.
- Comenta con tu mejor amigo cuál es el sentido que les gustaría dar a sus vidas.
- Discute con tus compañeros de clase a qué dedicaron o dedican su vida Martin Luther King, Teresa de Calcuta, Thomas Alba Edison, Henry Ford, Burrhus F. Skinner y Mijail Gorbachov.
- Comenta igualmente con tu mejor amigo, ¿qué es lo que han sentido y qué tipo de ideas acuden a su mente en aquellos momentos en que no han tenido claridad sobre el significado de sus vidas?

PARA BENEFICIAR TU VIDA

- Simplemente cabe recordar las recomendaciones que da Viktor Frankl en relación con el sentido de tu propia vida:
- "Finalmente, el hombre no debería de preguntar cuál es el sentido de su vida, sino que debería reconocer que es a él a quien se cuestiona. En una palabra, cada hombre es interrogado por la vida; y solamente le puede responder a la vida al responder con su propia vida; al vivir él sólo puede responder al hacerse responsable." (Extraído de *El hombre en busca de sentido*.)
- Sin embargo, te recomendamos que trates de realizar el siguiente ejercicio, llamado el epitafio. Es recomendable que las instrucciones que aparecen a continuación te las lea pausadamente algún buen amigo mientras te permite, con toda seriedad, reflexionar acerca de este tema:
- Ponte en un lugar cómodo, de preferencia recostado o sentado sin hacer presión fuerte sobre ninguna parte de tu cuerpo.
- Respira profundamente una o dos veces. De preferencia haz el ejercicio manteniendo tus ojos cerrados.
- Imagina que ya has vivido una larga vida, en la que realmente has podido hacer todo lo que te hubiera gustado hacer.
- Quienes te conocieron a lo largo de tu vida pudieron darse cuenta con claridad de cuál fue tu gran contribución al mundo, supieron de tus cualidades y de tus defectos, de tus logros y de tus fracasos. Pudieron ver con claridad tus sentimientos, tus ideales, tus valores.
- Ahora, finalmente, has muerto...

- Los que te quisieron acudieron a tu funeral; cariñosa y respetuosamente te han enterrado y ahora quieren poner sobre tu tumba un epitafio, el mejor epitafio posible, aquel que realmente refleje la huella que tú dejaste en ellos, en el mundo o en alguna actividad en particular.
- Piensa cuál sería la frase que ellos anotarían sobre tu lápida...
- Cuando la veas claramente en tu mente abre los ojos y escríbela.
- Guarda ese papel una semana por lo menos y después vuelve a leer lo que escribiste. Piensa: ¿podría ser ése el sentido de tu vida?
- Realiza este ejercicio cuántas veces gustes a lo largo de tu vida, cuidando de dejar pasar entre una y otra vez por lo menos un par de meses. Trata de descubrir si en algo cambian tus frases. Busca si su esencia se altera o permanece igual.
- Si en verdad realizas seriamente este ejercicio varias ocasiones, digamos cada seis meses durante unos 4 o 5 años, y si observas que la esencia de tus mensajes se mantiene prácticamente en la misma dirección, es muy posible que hayas logrado identificar el sentido de tu vida.

RESUMEN

- Los enfoques trascendentes de la psicología surgen como una respuesta a la necesidad de encontrar cuál es el sentido de la vida.
- Las motivaciones del hombre pueden tener una base instintiva o fisiológica, pero aquellas que permiten dar un significado a la vida tienen su sustento en la razón.
- Una vida sin sentido es una vida con un vacío existencial.
- Las orientaciones trascendentes presuponen que el hombre es un ser dotado de libertad, que tiene la posibilidad de elegir un rumbo para su existencia.
- Cuestionarse sobre el significado de la existencia no presupone necesariamente que se sufra una enfermedad mental; al contrario, es tan natural que refleja lo que hay de más humano en el hombre. El sentido de la vida es el para qué vivir.
- La logoterapia es el método terapéutico que facilita a las personas el descubrimiento del sentido que posee su vida.
- Los conflictos existenciales pueden dar lugar a neurosis noógenas, las que son diferentes de las neurosis psicógenas.

AUTOEVALUACIÓN

De memoria

1. ¿En qué consiste el sentido de la vida?
2. ¿Cómo se llama el método terapéutico que puede contribuir a que las personas encuentren el sentido de su existencia?
3. ¿En qué se distinguen las neurosis noógenas de las psicógenas?

De integración

4. ¿Qué aspectos en común encuentras entre el enfoque de las psicologías trascendentes y la psicología de la Gestalt?
5. ¿En qué contribuye la consciencia refleja para que el hombre pueda dar un sentido a su vida?
6. Explica los vínculos que identifiques entre la percepción y la capacidad de dar un sentido a la existencia.

De generalización

7. ¿Se podría decir que los suicidas ya no encuentran sentido a sus vidas? Fundamenta tu respuesta.
8. ¿Qué debería contener un programa universitario que buscara apoyar a los estudiantes en su esfuerzo por dar un significado a su vida?
9. ¿Será posible que todas las personas puedan encontrar el sentido de sus vidas? Da razones que apoyen tu respuesta.

PARA AMPLIAR LA INFORMACIÓN

Libros

- Sin lugar a duda el texto por excelencia en este tema es la obra autobiográfica de Viktor Frankl, *El hombre en busca del sentido*. En la lectura de esa obra vivirás con él sus experiencias como prisionero en un campo de concentración y te adentrarás en los fundamentos de la tercera escuela psicoanalítica de Viena.

Internet

- El Instituto Viktor Frankl tiene esta página: *http://logotherapy.univie.ac.at/*
  En español es posible consultar la página: *http://www.logoterapia.com.mx/*

Cine comercial

- Analiza con tus compañeros la película italiana *El fabricante de estrellas;* al término de la misma comenten qué les indica acerca del sentido de la vida, tanto a través del personaje principal como mediante cada uno de los caracteres con los que interactúa para hacerles una prueba cinematográfica.

CAPÍTULO 18

EL IDEALISMO

OBJETIVO GENERAL

Podrás identificar la relación que existe entre la psicología y el idealismo, destacando los aspectos del segundo que contribuyen a la salud mental de los individuos.

Ideales

A continuación encontrarás los pensamientos de algunos idealistas.

Guy de Larigaudie, aventurero francés:

> Me he paseado por el mundo como en un jardín cerrado por un muro. He llevado la aventura de un borde a otro de los cinco continentes y he visto colmados, uno tras otro, todos los sueños de mi infancia.
>
> El parque de la vieja mansión paterna donde di mis primeros pasos se ha ensanchado hasta los límites de la tierra y he jugado sobre el mapamundi el hermoso juego de mi vida. Pero los muros del parque no han hecho más que retroceder y yo sigo enjaulado.
>
> Pero vendrá un día en el que podré cantar mi canto de amor y alegría.
>
> Todas las barreras se vendrán abajo.
>
> Y poseeré el infinito.

Lao Tse, filósofo chino:

> La suprema virtud de la vida consiste en la humildad.

Blas Pascal, matemático, físico, escritor y filósofo francés:

> Hay que conocerse a sí mismo: aunque ello no sirviera para encontrar la verdad, serviría por lo menos para arreglar su vida, y nada más justo que esto.

Aristóteles, filósofo griego:

> La virtud es la verdadera felicidad.

Friedrich Hebbel, poeta alemán:

> La vida no es algo, sino más bien una oportunidad para algo.

Houston Smith, profesor de filosofía del Instituto Tecnológico de Massachussets:

> Los valores no pueden enseñarse, es preciso vivirlos. Tampoco los sentidos pueden ser transmitidos por el maestro. Lo que el maestro puede ofrecerles a sus alumnos no es sentido, sino un ejemplo: el ejemplo de su dedicación y devoción personales a la gran causa de la ciencia, la verdad y la investigación.

Jorge Luis Borges, escritor argentino:

> Yo ahora sólo veo sombras, pero la ceguera no ha sido algo patético para mí, porque ha sido un proceso muy lento... Yo sé por ejemplo, que mi padre murió ciego, mi abuela paterna murió ciega, mi bisabuelo murió ciego. Yo sabía que éste era mi destino.

> Ser ciego tiene sus ventajas. Yo le debo a la sombra algunos dones: le debo el anglosajón, mi escaso conocimiento del islandés, el goce de tantas líneas, de tantos versos, de tantos poemas, y de haber escrito otro libro, titulado con cierta falsedad, con cierta jactancia, *Elogio de la sombra*.

Albert Einstein, físico alemán:

> Sólo es digna de vivirse una vida consagrada a los demás.

Juan López Moctezuma, director mexicano de cine:

> Ser honesto. Esta frase encierra mucho trasfondo. Ser honesto significa tomar en serio el cine, y poner los cinco sentidos y todas las potencias intelectuales y morales en la buena realización de la labor. El director deshonesto es el que incurre en el cine malo a sabiendas de que lo está haciendo. Es el director comercial, que no concibe el cine como arte sino solamente como industria y que en forma deliberada trabaja para ganar dinero, sin que el público y su decoro personal le importen un ardite.

Lord Baden Powell, fundador de los *Boy scouts*:

> Deja el mundo mejor de como lo encontraste.

Viktor Emil Frankl, psiquiatra austriaco:

> He encontrado el significado de mi vida ayudando a los demás a encontrar en sus vidas un significado.

Los párrafos anteriores son el reflejo de lo que piensan diferentes personas, de distintas épocas y actividades, acerca de la vida y de las circunstancias que les rodean. En cada uno de ellos es posible encontrar un compromiso con su actividad que va más allá del mero existir. En todos los comentarios transcritos se adivina el deseo y el esfuerzo de los personajes por poner un algo más, un algo diferente, que los hace sentirse en "el camino correcto".

Los ideales son esto. No se requiere buscar la conquista del mundo o revolucionarlo con los más asombrosos descubrimientos de toda la historia, aunque también éstos pueden caber. Los ideales son las razones para vivir, son el sentido de la vida, lo que le da significado y plenitud.

Vivir con ideales es intentar la felicidad y gozarla constantemente, es vivir una vida que tiene sentido.

Psicología e idealismo

El sentido no es algo que se inventa en algún momento de inspiración. Se descubre como la razón del existir (véase la figura 18.1). Esta razón es propia de cada individuo, por lo que no puede ser comunicada por alguien externo, sino que surge como la opción que la persona escoge en su existencia.

Figura 18.1

¿Para qué estoy en este mundo?

La vivencia de ideales contribuye a la salud mental de los individuos. La búsqueda de la trascendencia de la persona en beneficio de quienes le rodean, propicia que se oriente con mayor efectividad hacia el mundo exterior, influyendo en una disminución de factores que predisponen las neurosis y otras enfermedades mentales. En esto la psicología participa facilitando a cada persona el camino para encontrar el sentido de su vida.

El sentido o significado puede encontrarse en la vida, el sufrimiento, el trabajo y el amor. En cada una de estas circunstancias, el trasfondo se ubica en los valores de cada persona y la forma en que los ha jerarquizado para sí. El sentido no es algo que pueda robársele a otra persona; nadie puede apropiarse del sentido existencial que otro le ha dado a su vida. De hecho, la vida nos presenta una serie de situaciones cuyo significado específico para nosotros tenemos la oportunidad de hallar. Al decir de Fabry Joseph, "para el individuo, la búsqueda de sentido es sumamente personal y distintiva", porque depende de los valores propios de cada ser humano.

El sentido también es algo dinámico, cambiante, dependiendo de las circunstancias dentro de las cuales se encuentre inmersa la persona y de la manera en que ajuste su cuadro axiológico ante las diversas situaciones.

El sentido de la vida

Tratemos de recordar las sensaciones que inspiran en nosotros imágenes de vagabundos durmiendo sobre un cartón, rodeados de bolsas de basura, comiendo los desperdicios que encuentran entre los desechos. Seguramente nos parece difícil imaginar qué sentido pueda tener una existencia como la de ellos; sin embargo, ahí están, sin optar como muchos otros que tienen mejores situaciones, por el suicidio. Algo deben encontrar en la vida que les atrae para seguir en ella.

La llegada de la muerte suele asociarse con ideas de inquietud en las que los moribundos revisan en cuestión de segundos toda su existencia, escudriñando los puntos positivos que hayan podido culminar en los años que han vivido.

Millones de personas buscan dejar una huella y pasar a la historia para ser recordados y evitar que después de su muerte nada les sobreviva. El viejo refrán de que para que una vida se considere plena es necesario "plantar un árbol, escribir un libro y tener un hijo", simboliza el deseo de nuestra sociedad de permanecer en otros (los hijos) y dejar algo en el mundo (árbol y libro) por mucho tiempo después de que hayamos desaparecido de esta vida.

¿Para qué estoy en el mundo? Ésta es la pregunta que posiblemente con más frecuencia se plantea cada adolescente que toma consciencia de que la existencia no es algo sin sentido. Intuitivamente los seres humanos luchamos por encontrar que la vida se orienta hacia un rumbo determinado. Nuestra estructura de valores se sustenta en la convicción de que la existencia no es un acontecer ilógico o irracional. ¿Para qué castigar los delitos si nuestra vida no tuviera un sentido? ¿Qué justificaría suficientemente la necesidad de actuar con honestidad?

Si la vida no tuviese sentido, los humanos tendríamos el derecho de hacernos unos a otros todo el mal que quisiéramos. O, visto de otro modo, la actitud ideal ante la vida sería la de la total indiferencia. ¿Cómo poder justificar la necesidad de prevenir enfermedades, ayudar a los más necesitados, luchar contra las injusticias, etcétera?

El ser humano tiene en sí mismo la grave responsabilidad de identificar en todo momento de su vida cuál es el sentido que tiene cada acontecer: el hombre que se separa de su esposa y de sus hijos, porque su carácter incontrolable no les permite vivir tranquilos; el estudiante que descubre que la carrera que está estudiando no es realmente la que él desea ejercer el resto de su vida; la esposa que descubre que se casó con un hombre al que realmente no ama... o, por otra parte, el afortunado que ganó el premio mayor en la lotería; el estudiante que recibe el reconocimiento como el mejor alumno de su generación; el campesino que ve incrementar los volúmenes de producción de su parcela; el obrero que es promovido a puestos de mayor responsabilidad en su empresa, etcétera.

El sentido de la vida es algo que debemos descubrir. No es posible inventarlo. Debe partir de las circunstancias concretas que rodean la existencia en cada momento, de la visión particular de cada persona y de los valores que conscientemente cada uno ha decidido vivir.

La vida siempre tiene sentido, aunque a veces no lo parezca. Si no fuese así, en vano se esforzarían los científicos de todas las disciplinas por encontrar las leyes y principios que regulan a la materia.

El sentido del sufrimiento

La logoterapia se centra en los aspectos relativos al sufrimiento; sin embargo, esto no debe ser visto como una posición pesimista, sino más bien como el enfoque más optimista ante el mismo.

Las peores enfermedades y las carencias más acentuadas provocan desesperación y sufrimiento. Recuerda que la pena o sufrimiento surge cuando se posee un objeto malo, y la desesperación cuando tenemos que alejarnos de un objeto percibido como bueno. Hemos asentado que las emociones y los sentimientos dependen de la forma en que percibimos los estímulos que impactan nuestros órganos de los sentidos. De aquí te resultará sencillo comprender que el sufrimiento y la desesperación pueden ser aliviados si logramos modificar la interpretación que damos a los estímulos.

En el capítulo precedente, cuando transcribimos la narración de Frankl en el campo de concentración, dejamos claro que al momento de imaginar a su esposa y descubrir que se podía encontrar una forma alterna de vivir los tormentosos trabajos forzados y la vida de prisionero, él fue capaz de encontrar la felicidad. Incluso, el autor especifica que logró descubrir que la felicidad se podía encontrar en la contemplación del ser amado. Todo esto, en resumen, implica un esfuerzo de la inteligencia y de la voluntad por modificar las percepciones que poseía hasta ese momento y lograr sustituirlas por otras interpretaciones, más potentes, que culminaban en la priorización del sentimiento de amor.

Expliquemos esto con un poco más de detalle. Frankl "poseía", por llamarlo de alguna manera, un objeto malo, la vida del campo de concentración, con todas las penalidades inherentes al mismo. Por consiguiente, Frankl sentía pena, es decir, sufría esa pena. De igual manera, el alejamiento de su esposa y sus padres, así como de su hogar y posesiones materiales —todos ellos objetos buenos— le provocaba desesperación. Evocar la imagen de su esposa, a quien amaba, modificó totalmente su estado emocional, es decir, antepuso el sentimiento de amor a los de pena y desesperación. En otras palabras, encontró un medio de fortalecer el amor para que éste pudiera desplazar de su mente y de su ánimo a los sentimientos que podían llevarlo a la muerte. Simplemente al mantener presente y viva la imagen de su esposa, hacia quien sin duda experimentaba un profundo amor, sus percepciones influyeron en que sus sentimientos y sus conductas fueran diferentes.

En otra parte de su relato, Frankl comenta que había prisioneros que se dejaban abatir y morían sin que nada ni nadie pudiera sacarlos de su postración. ¿Qué sucedía? Seguramente esas personas habían perdido la posibilidad de reinterpretar lo que sucedía y, por tanto, la posibilidad de modificar sus estados emocionales.

En las circunstancias más difíciles, cuando al hombre ya no le resta aparentemente ninguna otra opción más que aceptar el sufrimiento, todavía le queda una posibilidad, la de modificar la interpretación que da a los hechos.

En la historia de todos los países, y la de México no es la excepción, se encuentran numerosos ejemplos de idealistas que se han lanzado a defender los valores que ellos consideran más preciados. Algunos de ellos, incluso, llegan a defender sus convicciones con la vida y no son raros los casos de quienes, ante la inminencia de morir por tales valores, han expresado frases tales como: "más vale morir de pie, que vivir de rodillas" o "podrán matar mi cuerpo, pero no mi espíritu" o "sé que me vas a matar y le pido a Dios que te perdone". Estas frases son la mejor muestra de las modificaciones a las percepciones que operan en su mente.

Aun quien sufre los pesares más terribles, mantiene siempre la posibilidad de elegir la actitud con la cual va a enfrentar dichos sufrimientos. En las peores circunstancias, incluso la misma muerte o las enfermedades crónicas o la invalidez permanente, siempre queda la alternativa de enfrentarlas derrotados o con dignidad.

Figura 18.2

Las guerras y la violencia pueden hacernos sentir que la vida no tiene sentido.

El sentido del sufrimiento está en la manera en que se transita a través de él. El autor de este texto tuvo oportunidad de conocer a una mujer extraordinaria, doña Julia, quien, afectada de parálisis total, solamente era capaz de hablar y mover los ojos; como era viuda, sus hijos tenían que cargarla para sacarla de la cama y sentarla en una silla de ruedas, reclinarla en ella para que descansara un poco su espalda, colocar el cómodo para que hiciera sus necesidades fisiológicas, alimentarla, darle de beber, leerle, cambiar de posición su cabeza, acompañarla, cambiarle la ropa y peinarla, curar las llagas que le provocaba la cama... Más de 15 años estuvo así... A veces desesperada por su situación, a veces molesta, pero casi siempre alegre, optimista, era una mujer a quien daba gusto visitar. Su débil voz generalmente expresaba palabras de aliento; muchos jóvenes la visitaban con frecuencia y ella los escuchaba atenta a sus pláticas sobre sus estudios, su trabajo, los noviazgos, sus preocupaciones. Convertida físicamente en algo parecido a un estorboso objeto, anímicamente era un ejemplo de entusiasmo.

Bajo esta óptica, el sufrimiento no es una vergonzosa o aplastante injusticia. Es, más bien, una oportunidad para enriquecerse a uno mismo y enriquecer a los demás, psicológicamente hablando.

En el sufrimiento también puede haber sentido, y este sentido puede ser un ideal (véase la figura 18.2).

El sentido del trabajo

Decimos frecuentemente los mexicanos, en afán de broma, que "el trabajo es tan malo que hasta pagan por hacerlo" o que "el trabajo es para los burros". Tal pareciera que se tratara de una maldición a la que más vale rehuir. En las empresas es frecuente escuchar quejas en contra de empleados que sólo están buscando la oportunidad de esquivar la vigilancia de sus supervisores para hacerse los desentendidos y dejar el trabajo a un lado. En las oficinas gubernamentales, la típica imagen del burócrata que se ha difundido, es la de una persona que se dedica todo el día a comer, a tejer y leer el periódico, mientras en una larga fila las personas esperan el turno de ser atendidas.

Hace varios años, en una oficina de gobierno encargada de la alfabetización de los adultos, un subdirector trabajaba todos los días hasta las diez u once de la noche tratando de diseñar las estrategias que permitieran llevar a la gente que no sabe leer ni escribir los beneficios de la educación. En su trabajo existía una auténtica preocupación por los más necesitados; cuidaba los recursos provenientes de los impuestos como si fuera su propio dinero, analizaba con verdadero interés cualquier propuesta que permitiera mejorar los servicios que se estaban prestando; su responsabilidad era contagiosa, logrando que otras personas que trabajaban con él asumieran actitudes similares.

En contraparte, otra oficina gubernamental, encargada de apoyar a las centrales de abasto de las ciudades y a los centros de acopio en las comunidades rurales, vivía el reverso de la moneda: todas las secretarias que trabajaban ahí mantenían el pacto de hacer lo menos posible; a lo largo de una jornada de trabajo de siete horas, ninguna aceptaba mecanografiar más de cuatro páginas, e incluso amenazaban a las nuevas empleadas que llegaban con verdadero ánimo de colaborar, porque "aquí nadie hace más de cuatro páginas al día". El ambiente general era de pereza, irresponsabilidad e indiferencia.

En el primer caso, el trabajo era visto como una oportunidad; en el segundo como un mal necesario. El trabajo representa la gran oportunidad de servir, de aportar, de contribuir. Los trabajos surgen como una necesidad social de generar los bienes y servicios que satisfacen las necesidades de quienes vivimos en una sociedad. Gracias al trabajo somos capaces de fabricar los alimentos, la ropa, las casas, los transportes con que se satisfacen necesidades básicas. La educación, la salud, la cultura, el bienestar, la recreación, son el resultado del trabajo de millones de personas. El trabajo ha acompañado al hombre desde que es hombre; es el medio natural para lograr una mejor forma de vida.

Pero implica esfuerzo. Éste es el punto donde quizá se diferencian las actitudes de unos y otros. Mientras para un buen número de personas el esfuerzo es la oportunidad de superación, para otras es un castigo.

Figura 18.3

El trabajo es una oportunidad de trascender, aunque a veces no nos demos cuenta de ello.

¿Con qué actitud convendrá vivirlo? En las empresas modernas se suele hablar de calidad total, orientación al cliente, calidad en el servido, etc. Lo que todas estas aproximaciones tienen en común es su visión de lo que significa el trabajo. En todos estos enfoques el trabajo es visto, rediseñado y promovido como la gran oportunidad de servir, de "satisfacer al cliente". Bajo esta perspectiva, el trabajo se transforma en un medio para lograr el enriquecimiento del quehacer humano; se convierte en el mecanismo mediante el cual los hombres podemos contribuir, desde nuestra posición de trabajo, con las cualidades y limitaciones que poseemos, para que alguien, a quien posiblemente nunca podamos ver el rostro, encuentre un momento de felicidad al poder gozar del producto o servicio que ayudamos a crear.

Desde cualquier posición laboral, de la más modesta a la más encumbrada, la posibilidad de dar un significado al esfuerzo que conlleva el trabajo es una realidad que permite, a su vez, darle un sentido a la existencia (véase la figura 18.3).

El sentido del amor

En el amor se encuentra una fuente riquísima de significado para la vida de cualquier individuo. Desde las descripciones más cursis hasta los estudios más profundos acerca de lo que este sentimiento significa, nos permiten leer entre líneas que para ningún ser humano el amor es realmente un suceso intrascendente.

Por amor cualquier persona es capaz de los actos más extraordinarios. El amor de una madre hacia su hijo la lleva a privarse de lo más elemental con tal de que a él no le falte nada. El joven que ama a su novia constantemente siente que sólo vive para ella, y quisiera colmarla de todo lo mejor de la vida con tal de que siempre se encuentre feliz.

Pero además de estos amores, el amor a la patria ha hecho que los héroes den hasta su vida por su país. El amor a los pobres lleva a muchos adinerados a crear instituciones asistenciales; el amor del maestro por sus alumnos lo lleva a dedicarles muchas más horas de las que le son retribuidas, sólo por el gusto de verlos aprender y desarrollarse.

En otro contexto se vive el amor al arte, a la ciencia, a la técnica. Miles de hombres dedican totalmente su vida a estos tres campos con el único propósito de verlos florecer.

En todos los hechos mencionados el amor se convierte en fuente de significado para la existencia.

APLICACIÓN DE LO ESTUDIADO EN EL CAPÍTULO

- Elabora una lista de 10 personajes ampliamente conocidos en tu país y trata de identificar los ideales que pudieran animar a cada uno de ellos.
- Reflexiona un momento, imaginando que llegas al final de tu vida. ¿Qué te gustaría que se dijera de ti en ese momento? Piensa si esto te conduce a identificar algún ideal que quisieras vivir intensamente.
- Pregunta a tres jóvenes de edad similar a la tuya, pero del sexo contrario, qué es lo que piensan de un idealista. Trata de identificar la manera en que se valora a quienes tienen un ideal en la vida y lo siguen a lo largo de ella.
- Trata de listar por lo menos 10 beneficios de que gocemos en la sociedad moderna y que hayan sido conseguidos como resultado de idealistas de épocas pasadas.
- Junto con cinco amigos de tu grupo, elabora una descripción de cómo les gustaría que fuera el mundo dentro de 50 años. Háganlo considerando temas como la distribución de la riqueza, la honestidad, la cooperación entre naciones, la delincuencia, el nivel cultural y educativo, la salud mental, las comodidades, etc. Por último, piensa si te gustaría contribuir de alguna manera para lograr que esa sociedad sea una realidad, y qué harías para conseguirlo.

PARA BENEFICIAR TU VIDA

- Uno de los aspectos más importantes para definir tus propios ideales en la vida consiste en revisar diferentes formas de pensamiento y decidir con cuál de ellas sientes más identificación personal. Por ello, te recomiendo que leas muchas de las frases contenidas en la siguiente página de Internet, por lo menos una al día y en forma aleatoria; de esa forma podrás decidir si sientes que lo expresado en alguna de ellas realmente coincide con tus ideas: *http://www.geocities.com/Heartland/Plains/5961/refran.html#Refranes*

RESUMEN

- La vivencia de ideales contribuye a la salud mental de los individuos. En esto la psicología participa facilitando a cada persona el camino para encontrar el sentido de su vida.
- Los ideales son lo que da significado y plenitud a la vida. El sentido de la vida puede estar en los ideales que se pretendan conquistar a lo largo de la existencia.
- Los ideales se pueden reflejar en el sentido que una persona da a su vida.
- En el sufrimiento también es posible encontrar significado. Un ideal permite encontrar en los sufrimientos una razón para enfrentarlos.
- El trabajo es otro de los campos en donde puede encontrarse significado. Éste es también un campo para el idealismo.
- En el amor se viven naturalmente fuertes ideales. Ésta también es una fuente de ideales para ser vividos.

AUTOEVALUACIÓN

De memoria

1. Menciona los cuatro ámbitos en que puede encontrarse significado para la vida.
2. ¿Cómo se relacionan la psicología y el idealismo?
3. Explica cómo es posible encontrar el sentido de la vida en el trabajo.

De integración

4. Un empresario te comenta que quiere que organices un curso de capacitación para sus obreros, en el que les digas cuál debe ser el sentido de su trabajo. ¿Qué responderías a dicho empresario?
5. Recordando el cuadro de los sentimientos visto en los capítulos 10 y 14, contesta la siguiente pregunta: ¿es amor el sentimiento que siempre y necesariamente se experimenta hacia un ideal?

6. Tomando como base la rueda de la consciencia vista en el capítulo 11, ¿de qué depende que una persona decida seguir con toda su energía un ideal que se plantea como meta de su vida?

De generalización

7. ¿Cómo elaborarías un programa de aprendizaje para estudiantes preparatorianos a fin de que conocieran los aspectos más relevantes de los ideales que prevalecen en tu comunidad?
8. Uno de tus compañeros afirma que ha logrado encontrar el sentido a su vida y quiere que tú le des a la tuya ese mismo significado. ¿Qué le comentarías?
9. Un compañero te comenta que tiene como ideal llegar a ser el mejor estafador del mundo y que eso es lo que le daría un pleno significado a su vida. ¿Qué le comentarías al respecto?

PARA AMPLIAR LA INFORMACIÓN

Libros

- Nos parece que el mejor libro que puede apoyar este capítulo es *La búsqueda de significado,* escrito por Joseph B. Fabry, publicado por el Fondo de Cultura Económica.

Internet

- En relación con el idealismo, la página: *www.biography.com* te puede ayudar a revisar los principales aspectos de la vida de grandes personalidades que pueden inspirarte en la búsqueda de ideales. Explora ampliamente la página; seguramente encontrarás a alguien que te dé motivaciones suficientes.
- Adicionalmente puedes consultar en español la vida de gente ejemplar en: *http://www.buscabiografias.com*

CAPÍTULO 19

ÉTICA Y PSICOLOGÍA

OBJETIVO GENERAL

Lograrás una mejor comprensión de las relaciones que guardan entre sí la ética y la psicología, así como de la forma en que los psicólogos han abordado el problema axiológico.

El código de ética del psicólogo

Los psicólogos debemos mantener un comportamiento ético en todas las actividades profesionales que desempeñamos. Mucho se comenta en el ámbito popular el que los psicólogos ejercemos una especie de secreto de confesión, similar al que se comprometen los ministros de los cultos religiosos.

En el momento en que acudas con algún profesional de esta área, ten la confianza de que se le exige un elevado respeto por las normas éticas profesionales, lo que te garantizará que serán respetados todos los derechos que posees como consultante.

Esta exigencia que pesa sobre los psicólogos es similar a la que guía el comportamiento profesional de médicos, abogados, contadores y miembros de muchas otras profesiones en las que divulgar secretos de sus clientes es considerado como una falta moral grave.

Sobre la profesión del psicólogo existen normas éticas que iluminan su actuación, a fin de que se garantice la total confianza de quienes solicitan sus servicios. Aunque estas normas no existen bajo la forma de un código universal, en términos generales se percibe gran similitud entre los planteamientos de diversos autores en distintos países. Veamos algunos ejemplos de estas normas éticas.

En cualquier situación de investigación psicológica, el individuo tiene derecho a decidir qué tanto compartirá sus pensamientos, sus sentimientos y los hechos de su vida personal con otros. De ahí que, además de que en realidad es un mito el suponer que un psicólogo "puede saber cómo es una persona con sólo mirarla", no tendría el derecho de hacerlo aunque pudiera, si no cuenta con la previa autorización de cada individuo a quien pretendiera conocer. Esto involucra interesantes repercusiones en la aplicación de pruebas psicológicas u otros instrumentos que proporcionan información íntima de las personas.

Acerca de situaciones experimentales, el mismo autor establece que no es conveniente engañar a los sujetos que participan en ellas, ya que, aunque se podría considerar que de otra manera se podrían afectar los resultados de la investigación, es preferible anteponer la dignidad de los participantes en la experiencia.

Sobre el mismo tema de las investigaciones, aunque en relación con el daño emocional que éstas pudieran provocar en los sujetos experimentales, también aclara que la participación en experimentos no debe comprometer la autoestima de los individuos.

Finalmente, este autor comenta, en relación con los datos obtenidos en las investigaciones, que la persona tiene derecho a la confidencialidad de los resultados arrojados por las situaciones propias de la investigación, de tal forma que el experimentador no tiene derecho de hacer pública ninguna información que conduzca a conocer quién hizo qué.

Desde otro ángulo, se iniciaron diversos cuestionamientos desde el punto de vista de cualquier acción de tipo psicológico que provoque una intromisión en la vida mental de las personas. En este caso, nos referimos a cualquier método psicoterapéutico, incluidas las pruebas psicológicas. "La penetración en el mundo del pensamiento es un acto moralmente indiferente", es decir, depende de los usos que se le dé a la información obtenida de esta manera. Si ésta es empleada por profesionales en el auxilio de personas mentalmente enfermas o con el propósito de propiciar el desarrollo de los psicológicamente sanos, su uso es moralmente permitido.

En contraparte, si lo que se pretende es la manipulación, el chantaje, el provocar dependencia, etc., su uso es definitivamente inmoral.

Analizando en lo particular el caso de la hipnosis, el mismo investigador puntualiza que ésta puede emplearse en dos casos: a) cuando el experto la identifique como fórmula necesaria o excelentemente útil para la salud del enfermo, bien como cura, bien como diagnosis; b) cuando aquella resulta necesaria y muy útil para el progreso científico.

Arthur Bachrach, en su libro *Cómo investigar en psicología*, también analiza este tema. Él dice que "siempre es necesario contar con el consentimiento del sujeto de la experimentación", lo que presupone que la persona debe estar debidamente informada de los propósitos del experimento. En relación con la confidencialidad de los datos comenta que "el sujeto debe tener la confianza de que el experimentador no revelará nada sobre él". Bachrach resume en dos palabras el fundamento ético que debe orientar toda investigación psicológica: consentimiento y confianza.

Por su parte, Hans Valks establece que en cualquier intervención psicológica se deben respetar tres principios éticos. El primero, dirigido especialmente a las situaciones de psicoterapia, en las que el terapeuta debe "ofrecer alimento espiritual sano y edificante" a su paciente, evitando dañarlo en cualquier forma a lo largo del tratamiento. En relación con la investigación propia de esta disciplina, el experimentador no debe "dar por verdad lo que es tan sólo hipótesis" y, finalmente en relación con la posible dependencia que pueda generarse en cualquier psicoterapia o en aquellas actividades en las que la imagen del psicólogo pueda manejarse en beneficio de su ego, la recomendación es "no volverse seductor bajo la apariencia de la ciencia".

Aun hay quienes han establecido su análisis desde el punto de vista religioso. Aquí las recomendaciones éticas (por ejemplo, de E. de Greeff) van en la línea de la empatía con el paciente, ya que cuando una persona expone ante un terapeuta sus más profundos sentimientos, con frecuencia saca de su yo más íntimo muchas confidencias que le lastiman hondamente. Por ello el terapeuta debe "dar a las palabras del enfermo el sentido profundo, oculto y vergonzoso que tienen para él", independientemente de que, vistas objetivamente, tales situaciones bochornosas no le parezcan tales. La otra recomendación de este autor se refiere a la necesidad de escuchar a cada paciente con todo el profesionalismo de que sea capaz el terapeuta.

En México, un grupo de notables profesionales del área, liderado por Brugmann, se reunió hace unos 20 años para establecer el código ético del psicólogo, del cual transcribiremos algunos artículos que nos parecen los más relevantes. En toda la labor profesional del psicólogo éste debe:

> ...respetar la integridad de la persona humana en los distintos ámbitos donde actúe profesionalmente y velar siempre por el bienestar individual y social en la prestación de servicios de toda índole.

También abordaron el tema de la confidencialidad al mencionar que se debe:

> ...guardar el secreto profesional que es inherente al ejercicio de la disciplina y obligatorio para proteger los intereses del individuo y de la sociedad, según las modalidades de la actividad específica del psicólogo y conforme a las leyes generales en vigor.

En otro de los capítulos de este código también comentan que es obligatorio guardar el secreto profesional en:

a) el conocimiento obtenido por causa de la profesión;
b) las confidencias hechas por terceros al psicólogo en razón de su profesión;
c) las confidencias derivadas de relaciones con los colegas u otros profesionales.

También recomiendan a todos los psicólogos "mantener la más alta calidad en la prestación de sus servicios, independientemente de la remuneración acordada con el consultante".

En relación con la investigación con seres humanos, Brugmann y sus colaboradores advierten que:

> ...cuando puedan producirse consecuencias mediatas o inmediatas indeseables para el sujeto [de investigación], el investigador tiene la responsabilidad de detectarlas, eliminarlas o corregirlas. El investigador protegerá a los sujetos de toda incomodidad, daño o peligro físico y mental y les informará verazmente, en caso de existir estos riesgos, para obtener su consentimiento.

También hay una nota en relación con los animales sujetos de experimentación: "El investigador deberá evitar o disminuir al mínimo indispensable cualquier malestar, incomodidad, dolor o enfermedad de los animales".

Sobre el profesionalismo que debe prevalecer en las publicaciones acerca de esta disciplina se previene que si hay desacuerdo con los puntos de vista de otros colegas o si los datos presentados no corresponden con los puntos de vista de algún psicólogo en particular, este último debe recordar que "el desacuerdo con los resultados de una investigación o estudio no es razón admisible para silenciar su publicación". Más adelante se aclara que quien pretenda hacer una publicación en la que incluya datos de tipo psicológico, deberá "preservar la veracidad de los mismos".

En relación con el uso de las pruebas psicológicas, y pensando en sus aplicaciones tanto en situaciones experimentales como educativas, sociales o laborales, es necesario "vigilar que el uso de las pruebas e instrumentos psicológicos sea reservado exclusivamente a quienes tengan la preparación profesional adecuada y hayan aceptado las obligaciones y consecuencias inherentes a su empleo", a fin de evitar que este material delicado sea utilizado en forma irresponsable.

Por último, entre los elementos de este código que deseamos citar se encuentra la siguiente norma ética:

> Deberá existir entre los profesionales de la psicología un espíritu de colaboración y de respeto mutuo. Se abstendrán de subestimar a sus colegas y de emplear su eventual conocimiento de antecedentes personales, ideológicos, políticos, o de otra naturaleza que puedan ocasionar un perjuicio o desprestigio profesional o personal.

En México, los psicólogos se encuentran obligados a actuar éticamente en beneficio de quienes requieren sus servicios.

El análisis psicológico de la moral

El estudio de la moral, desde el punto de vista psicológico, se ha orientado principalmente siguiendo tres vertientes. La primera de ellas es la desarrollada por Jean Piaget, en la que se aborda especialmente el estudio del desarrollo de la consciencia moral a lo largo de la infancia. El segundo enfoque es el de Sigmund Freud, en el que trata de ubicar la manera en que las normas y principios morales influyen en la manifestación de los impulsos propios del *ello*. Finalmente, desde otro ángulo, Viktor Frankl identifica los compromisos que se generan en las personas a partir del hecho de que se trata de seres responsables de sus actos.

Jean Piaget y el desarrollo de la consciencia moral

A partir de sus estudios sobre la evolución de la inteligencia, Piaget observó que en los niños también se desarrollan otros procesos mentales, tales como la consciencia moral. Para este investigador, "toda moral consiste en un sistema de reglas y la esencia de cualquier moralidad hay que buscarla en el respeto que adquiere el individuo hacia estas reglas".

Intrigado por el mecanismo que se sigue en la conformación de estas reglas y gracias a un ingenioso juego de canicas, Piaget descubrió que en realidad existen dos procesos estrechamente relacionados: uno, el de la práctica de las reglas y otro, el de la consciencia de las mismas.

Encontró que en lo relativo a la práctica de las reglas se siguen cuatro etapas o estadios sucesivos:

a) **El estadio motor e individual,** que consiste en la adopción por el bebé de esquemas más o menos ritualizados de conducta, pero en los cuales su comportamiento es individual. Probablemente este estadio ocupe los dos primeros años de vida y en él no se muestre una clara diferenciación de reglas, sino más bien una práctica de nuevos esquemas motrices.

b) **El estadio egocéntrico** puede desarrollarse entre los dos y los cinco años aproximadamente. En esta etapa los niños pueden jugar con otros o individualmente, pero los resultados positivos del juego son siempre para él. Se pueden llegar a presentar situaciones en las que varios niños de esta edad jueguen y al terminar todos crean que ganaron, seguros de que cada uno triunfó en lo individual.

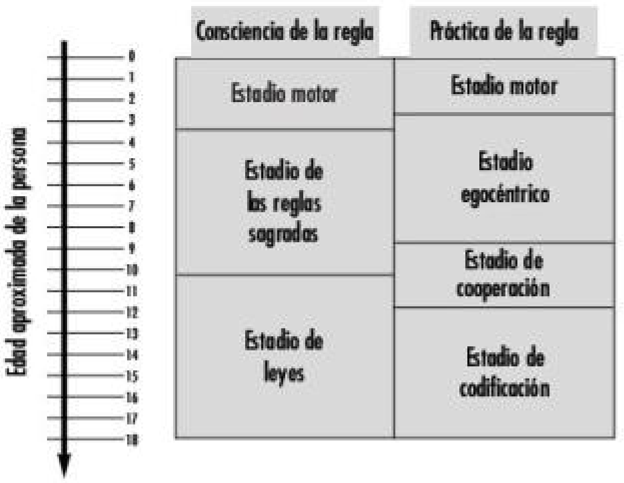
c) **El estadio de la cooperación naciente.** Surge en el niño el deseo de dominar a los demás, tratando de establecer un control sobre el sistema de juego de todos los demás. Aun cuando varios niños en esta etapa llegaran al acuerdo de que se puede jugar con ciertas reglas, entre ellos subsiste la incertidumbre respecto a si las reglas son en realidad las que deben ser. Existen intentos de cooperación para lograr los mejores resultados en el cumplimiento de las reglas. Comúnmente esta etapa se presenta en niños de siete a 10 años, aproximadamente.

d) **El estadio de la codificación de reglas.** A partir de este estadio, que surge entre los 11 y los 12 años, las reglas quedan establecidas con toda precisión, llegándose a presentar situaciones de cierta exageración en la forma en que se precisan, a fin de que se prevea en ellas todas las situaciones posibles.

Por lo que respecta a los estadios de la consciencia de la regla, Piaget identificó tres, mismos que se entrelazan con los de la práctica de las reglas. En el esquema 19.1 se muestra en forma aproximada la manera en que se corresponden unos con otros:

Esquema 19.1

El desarrollo de la consciencia moral, según Jean Piaget.


Consciencia de la regla
Práctica de la regla
Edad aproximada de la persona
0
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
Estadio motor
Estadio de las reglas sagradas
Estadio de leyes
Estadio motor
Estadio egocéntrico
Estadio de cooperación
Estadio de codificación

a) **El estadio motor.** Al igual que en lo relativo a la práctica de las reglas, el primer estadio sobre la consciencia de la regla se caracteriza por ser puramente motriz, sin que ésta se muestre de ninguna forma coercitiva hacia el bebé.

b) **El estadio de la regla sagrada e intangible.** El niño considera que cualquier modificación a la regla es una auténtica trasgresión, ya que la percibe como eterna e inmutable.

c) **El estadio de la regla como ley.** En este estadio el consentimiento mutuo es la clave para la adopción de las reglas; éstas se pueden modificar en la medida en que todas las partes involucradas se encuentren de acuerdo en que pueden alterarse.

Freud y la consciencia moral

Para Freud, la consciencia moral es el equivalente al *superyo*. Recordemos las palabras de Pericles Felici:

> En el psiquismo humano, es decir, en el mundo interior del hombre, distingue Freud tres zonas o esferas: la inconsciente (*unbewusst*), la preconsciente (*vorbewusst*) y la consciente (*bewusst*). En el mismo mundo interior obran dinámicamente opuestas, tres entidades o instancias: el *ello* (*das Es*), el *yo* (*das Ich*), el *superyo* o ideal del *yo* (*das über-Ich*). Comúnmente suele decirse que el *ello* pertenece al inconsciente, con el que se identifica, y que el *yo* y el *superyo* se forman en la zona consciente. Pero todo esto es para Freud un modo demasiado simple de expresarse: porque el *ello*, aunque inconsciente, está destinado en gran parte a hacerse consciente y, de todos modos, mueve la consciencia, de modo que el *yo* debe considerarse como un modo diverso de ser del *ello*. Por otra parte, las fuerzas del *yo* y, más, las del *superyo*, aunque surgiendo en la zona consciente, se hunden, o por transmisión hereditaria psíquica o por costumbre, en la zona inconsciente del *ello* de donde emanan energía bajo forma, según veremos, de instancias conscientes para defensa de la higiene, de los valores morales y religiosos, etc. Mas aun entre el *yo* y el *superyo* puede haber conflicto, pues el *superyo*, abogado del mundo interior o sea, del *ello*, se opone al *yo*, verdadero representante del mundo exterior o de la realidad.
>
> Con el *ello*, pues, indica Freud la primera fuente psíquica impersonal de las manifestaciones instintivas (*Trieb* = impulso de la libido): manifestaciones que están sometidas a leyes psíquicas propias (las del inconsciente), de las cuales el *yo* percibe sólo los efectos. El *yo* representa en el individuo los intereses del mundo exterior, la realidad externa, y es de manera singular intermediario entre el *ello* y la realidad; por esto constituye en cierto modo el principio de la personalidad individual. Finalmente, el *superyo* es una instancia psíquica que se identifica con la consciencia moral inconsciente formada, desde la infancia, por un proceso psíquico que repite la historia evolutiva de la sociedad humana y la reconstruye en el individuo mediante la identificación del niño con los padres, según el esquema del complejo de Edipo.

La consciencia moral y la responsabilidad

En el capítulo relativo a la consciencia comentamos que a la psicología le interesa el estudio de la consciencia psicológica, más que el de la consciencia moral. Sin embargo, el hecho de que no se aboque a su estudio no significa que deba ignorarla. Tal como sucede con los acontecimientos de tipo microbiológico, cuyo campo no es abordado por la psicología, esta ciencia no puede pasar por alto la existencia de los hallazgos de dicho micromundo.

La libertad del hombre lo coloca en una posición tal que él se percibe a sí mismo como responsable de sus actos. Ya sea que consideremos que todo se debe a un contrato social, o que adoptemos el punto de vista de la responsabilidad social como un hecho derivado de una ley natural inscrita en la mente inconsciente de todos los hombres, para todos los seres humanos es común considerar que existen actos que son ilícitos, en contraposición a los que se califican como lícitos.

Sabemos que somos responsables de nuestros actos, ya que si no fuera así, la sociedad no contaría con el derecho de sancionar a quienes dañan a sus semejantes. No tendrían ninguna justificación el encarcelamiento de delincuentes, el despido de empleados por faltas a los reglamentos interiores de trabajo, las sanciones escolares por faltas de los alumnos contra sus reglas, etcétera.

Seguramente la propia naturaleza humana es la causante de esta sensación de responsabilidad. El hombre se percibe a sí mismo como un ser ávido de desarrollo. La educación, cualquiera que sea su orientación, se fundamenta en este supuesto. El hombre es un ser no acabado; a lo largo de su existencia, las experiencias y los aprendizajes, unidos a los procesos naturales de desarrollo, le permiten avanzar en una línea de maduración física, fisiológica, mental y espiritual. Tal vez sea éste el proyecto más importante al que todo individuo debe enfrentarse en su existencia. Como menciona Claude M. Prévost, de la Universidad de París:

> Este proyecto implica valores, no valores por escrito que nuestra voluntad se limitaría a aprobar, sino valores que se descubren en mi mismo querer. Es que mi vida tendrá un término y que mi programa no es infinito. Si yo fuese inmortal, entonces, ¿qué importarían las faltas, los errores, las vergüenzas y los remordimientos? Pero yo no dejaré de morir un día y mi tiempo se agota. ¿Tendré tiempo de borrar mis vergüenzas y de convertir eficazmente mis remordimientos en arrepentimiento?

Aquí, en este contexto es en donde encajan las palabras de Frankl acerca de que el hecho de que el hombre sea responsable de algo, lleva implícita la cuestión de que es también responsable ante alguien. Quizá sólo sea ante sí mismo, o también ante su comunidad, o ante quienes le han querido y ayudado a crecer humanamente, o ante un Ser Superior, si cree en su existencia.

En este campo, la psicología nos ayuda a comprender que la plenitud de la vida se encuentra en este rumbo, en el de saberse responsable de la propia vida. La psicología nos ha iluminado el camino, brindándonos una visión completa de que la salud mental se inscribe en el hecho de asumir con objetividad y alegría esta responsabilidad de algo y ante alguien. Vinculando esto con nuestro capítulo anterior, nos damos cuenta de que aquí es en donde cumplen su función los ideales. Ésta es la perspectiva de la psicología de enfoque trascendente, como la de Viktor Frankl.

Allport y el estudio de los valores

La ética es la disciplina que norma el comportamiento de las personas. Gordon W. Allport es uno de los psicólogos cuyos estudios acerca de los valores son considerados especialmente relevantes. Un valor es definido como un fin o meta cuya obtención es deseable. Para Allport, los valores éticos pueden resumirse en seis grandes grupos: teóricos, económicos, estéticos, sociales, políticos y religiosos.

a) **Los valores teóricos.** Son aquellos que se refieren al conocimiento, especialmente el relacionado con las ciencias. Aquellas personas para quienes la ciencia tiene un lugar preponderante en su vida, poseen una alta valoración de lo teórico. La tecnología, en cuanto implica conocimiento, también se valora en esta categoría.

b) **Los valores económicos.** Representados por todo aquello que procura un beneficio monetario, los valores económicos se refieren a la riqueza, a la productividad, al ahorro, a la rentabilidad, a la producción de satisfactores de necesidades y a la prestación de servicios remunerados.

c) **Los valores estéticos.** Vinculados estrechamente con todas las actividades artísticas y con cualquier manifestación de la belleza, los valores estéticos existen en niveles importantes en aquellas personas que aprecian la pintura, la poesía, el cine, la danza, la música, la arquitectura, etcétera.

d) **Los valores sociales.** Estos valores son los relacionados con lo que podría denominarse altruismo. Las personas que gustan de participar en actividades de beneficio social, atención de enfermos, ancianos, niños o minusválidos, aquellas a quienes atrae la compañía constante de otros, las que consideran la vida y la dignidad de los demás, han desarrollado este valor.

e) **Los valores políticos.** Quienes gustan de organizar y comandar a otros, interesados en el bien de la comunidad, poseen altos valores políticos. Aunque no necesariamente actuando como sus líderes, pero dando una alta valoración a las formas de organización social, estas personas aprecian el trabajo comunitario de análisis y discusión de los problemas que afectan a un grupo determinado.

f) **Los valores religiosos.** Independientemente de la filiación o simpatía que una persona experimente por algún culto en particular, las que poseen un alto valor religioso desean orientar su existencia en función de los preceptos y normas que su doctrina les propone; en función de ellos organizan su existencia.

En esta interacción psicología-ética que hemos analizado en el presente capítulo, encontramos que algunos psicólogos consideran a los valores como la fuente de la cual surge la orientación que los humanos damos a nuestras actitudes y comportamientos.

En el planteamiento de Allport y de otros investigadores, los valores son un punto de partida para el análisis de la conducta humana. Los valores, al conjuntarse con la personalidad y con las diferentes facultades psicológicas y la experiencia, son los que establecen las maneras diferenciadas de actuar de los seres humanos ante circunstancias idénticas.

APLICACIÓN DE LO ESTUDIADO EN EL CAPÍTULO

- Como aplicación de este capítulo basta una sola actividad. Trata de darte un buen momento de tranquilidad en que puedas reflexionar sobre ti mismo y tu conducta. Lee con calma nuevamente el párrafo de Claude M. Prévost, de la Universidad de París:

> Este proyecto implica valores, no valores por escrito que nuestra voluntad se limitaría a aprobar, sino valores que se descubren en mi mismo querer. Es que mi vida tendrá un término y que mi programa no es infinito. Si yo fuese inmortal, entonces, ¿qué importarían las faltas, los errores, las vergüenzas y los remordimientos? Pero yo no dejaré de morir un día y mi tiempo se agota. ¿Tendré tiempo de borrar mis vergüenzas y de convertir eficazmente mis remordimientos en arrepentimiento?

- Reflexiona estas palabras todo lo que creas conveniente y analiza su vinculación con la salud mental de las personas.

PARA BENEFICIAR TU VIDA

Con el único propósito de que continúes tu reflexión en el tema de la ética, queremos presentarte estos datos obtenidos en Estados Unidos. Cada día en ese país:

- 4 219 adolescentes contraen enfermedades por transmisión sexual.
- 2 329 adolescentes se embarazan involuntariamente.
- 908 adolescentes que se embarazaron involuntariamente se practican abortos.
- 1 000 adolescentes comienzan a beber alcohol.
- 500 adolescentes comienzan a usar drogas ilícitas.
- 16 000 crímenes se cometen en escuelas.

Actualmente en esa misma nación:

- Hay 600 000 niños drogadictos.

- 6% de los jóvenes entre 16 y 18 años portan armas fuera de su casa, para su "protección".
- 25% de los estudiantes urbanos reporta llevar armas a la escuela y 44% lo hace fuera de la escuela.
- Cuando un niño concluye su educación básica ya ha visto dramatizaciones de 8 000 homicidios en televisión.
- Para cuando un estudiante se gradúa de preparatoria ha visto 80 000 actos de violencia en televisión.
- 4% de los estudiantes urbanos utiliza drogas duras y 13% las distribuye o trabaja para un distribuidor.
- 51% de los graduados de preparatoria admiten haber utilizado alguna droga en el último año.
- El uso de drogas es 59% menor en los adolescentes cuyos padres establecen reglas claras en casa.
- El uso de drogas entre los adolescentes que participan en otras actividades escolares es 50% menor que las de aquellos que no lo hacen.
- El uso de drogas es 2.4 veces mayor entre los jóvenes que no tienen una religión que entre aquellos que participan en actividades religiosas.
- El uso de drogas es 4 veces mayor entre estudiantes que reciben bajas calificaciones que entre aquellos que obtienen notas altas.

RESUMEN

- La psicología es una disciplina científica cuyo código ético obliga al psicólogo a amoldar su conducta de tal forma que nunca cause daño a sus semejantes, sean sujetos de investigación, pacientes, clientes o, incluso, colegas.
- El estudio de la moral desde el punto de vista psicológico se ha orientado en tres vertientes principales. La primera de ellas es la desarrollada por Jean Piaget, en la que aborda especialmente el estudio del desarrollo de la consciencia moral a lo largo de la infancia. El segundo enfoque es el de Sigmund Freud, en el que trata de ubicar la manera en que las normas y principios morales influyen en la manifestación de los impulsos propios del *ello*. Finalmente, desde otro ángulo, Viktor Frankl identifica los compromisos que se generan en las personas a partir del hecho de que se trata de seres responsables de sus actos.
- Para Piaget toda moral consiste en un sistema de reglas y la esencia de cualquier moralidad hay que buscarla en el respeto que adquiere el individuo hacia estas reglas.
- Piaget descubrió que en realidad existen dos procesos estrechamente relacionados: uno, el de la práctica de las reglas; y otro, el de la consciencia de las mismas.
- Encontró que en lo relativo a la práctica de las reglas se siguen cuatro etapas o estadios sucesivos: el estadio motor e individual, el estadio egocéntrico, el estadio de la cooperación naciente y el estadio de la codificación de reglas.

- Por lo que respecta a los estadios de la consciencia de la regla, Piaget identificó tres: el estadio motor, el estadio de la regla sagrada e intangible y el estadio de la regla como ley.
- Para Freud, el *superyo* es una instancia psíquica que se identifica con la consciencia moral formada, desde la infancia, por un proceso psíquico que repite la historia evolutiva de la sociedad humana y la reconstruye en el individuo mediante la identificación del niño con los padres, según el esquema del complejo de Edipo.
- En su enfoque trascendente, Frankl considera que la ética implica la concepción de que el hombre es responsable de sus actos, pero no sólo es responsable de algo, sino también ante alguien.
- Para Allport, los valores éticos pueden resumirse en seis grandes grupos: teóricos, económicos, estéticos, sociales, políticos y religiosos.

AUTOEVALUACIÓN

De memoria

1. Explica los estadios de aplicación de la regla postulados por Piaget.
2. Ahora menciona en qué consisten los de consciencia de la regla del mismo autor.
3. Menciona cuáles son los valores en que Allport agrupa a todos los demás.

De integración

4. ¿Qué relación encuentras entre la consciencia refleja y la responsabilidad del individuo sobre sus propios actos?
5. Menciona algunos ejemplos de ideales que una persona pudiera adoptar para mostrarse más responsable de su vida.
6. Tomando en cuenta lo explicado acerca de las emociones y los sentimientos en los capítulos 10 y 14, ¿cuándo el comportamiento ético puede ser motivo de alegría para una persona?

De generalización

7. Imagina que uno de tus compañeros de clase te comenta que se ha propuesto para el resto de su vida, como ideal, vivir éticamente, es decir, con un profundo respeto a los valores morales. ¿Le ayudará esto a mantener una buena salud mental? Fundamenta tu respuesta.
8. Numerosos estudios psiquiátricos han encontrado que varias enfermedades mentales muestran como síntoma cierto fanatismo o rigidez moral. Un psicólogo afirma que ésta es la mejor muestra de que lo planteado en este capítulo acerca de la responsabilidad está equivocado. ¿Qué argumentarías?
9. Un empleado del almacén de una empresa lleva 30 años trabajando ahí. Con gran preocupación revisa cada uno de los productos fabricados en ella para comprobar si no existen fallas de calidad en los mismos. Cada vez que encuentra un defecto lo comenta con quienes él cree que pueden ayudar a evitar tal situación; sin embargo, casi nadie presta atención a sus reclamos. Pese a ser ignorado, el empleado continúa revisando cada pieza en forma responsable. De acuerdo con lo comentado en este capítulo, ¿cómo explicas su comportamiento?

PARA AMPLIAR LA INFORMACIÓN

Libros

- Para una mejor comprensión de este tema recomendamos el libro de Viktor Frankl, *La idea psicológica del hombre,* especialmente su tercera conferencia.

Internet

- La Asociación Psicológica Americana publica su código de ética en la siguiente página: *http://www.apa.org/ethics/code.html*
- En relación con el comportamiento ético que tiene que respetar todo profesional, puedes consultar la página: *http://www.usask.ca/psychology/ethics.html*

GLOSARIO

Abyección. Envilecimiento.

Aferente. Conducción de impulsos nerviosos en dirección al cerebro o hacia la médula espinal.

Aleatorio. Relativo al azar; que depende de un acontecimiento fortuito.

Algoritmo. Procedimiento de cálculo.

Altruismo. Que antepone el beneficio e interés por los demás al suyo propio.

Ambivalencia. Existencia de sentimientos contradictorios en el mismo individuo, con respecto a un sólo objeto.

Amnesia. Alteración patológica de la memoria que consiste en la imposibilidad de fijar o evocar recuerdos.

Análisis transaccional. Traducción de la teoría freudiana a conceptos relativamente accesibles a todas las personas, que trata de explicar la forma en que se desarrollan y controlan las relaciones interpersonales. Fue creado por Eric Berne.

Andragogía. Disciplina científica orientada hacia la educación de los adultos. Es el equivalente a la pedagogía en el nivel infantil.

Apareamiento de estímulos. Asociación que se establece entre estímulos al presentarlos en forma contigua temporal o espacial.

Arquetipos. Modelos o patrones heredados e inconscientes que los individuos tienden a seguir en la conformación de la personalidad.

Asertividad. Es la expresión adecuada de uno mismo en sus valores, actitudes, conductas y afectos.

Atípico. Anormal, que no es típico.

Autismo. Es una enfermedad caracterizada por que las necesidades personales dominan al pensamiento. En este padecimiento el paciente se muestra como mentalmente ausente, con aplanamiento afectivo y muestra incapacidad para interactuar socialmente con otras personas; en ocasiones puede acompañarse de conductas autodestructivas, como golpearse contra la pared, morderse hasta arrancarse pedazos de carne, encajarse instrumentos punzocortantes o utilizar cualquier otra forma de provocarse daño físico.

Axiológico. Relativo a los valores.

Axioma. Principio o sentencia tan evidente que no necesita explicación.

Bulbos de Krause. Terminación neuronal encapsulada que, según las investigaciones, se cree que es el receptor del frío.

Caja de Skinner. Caja experimental inventada por Skinner que sirve para desarrollar experiencias de condicionamiento operante.

Cámara de Gesel. Área de observación en forma de una habitación cerrada. Una de sus paredes cuenta con un cristal que actúa como espejo, mientras que la otra cumple la función de una ventana. Se emplea para observar sujetos experimentales, sin que ellos lo noten.

Cariotipo. Es la constitución cromosómica específica de una persona.

Conducta. Modo de portarse o comportarse. Para los conductistas es toda respuesta de un individuo ante estímulos del ambiente.

Consciencia moral. Sentimiento interior por el cual aprecia el hombre sus acciones y las identifica como buenas o malas.

Consciente. Para los psicoanalistas es la porción de la mente que permanece al tanto de su ambiente inmediato.

Constructo. Modelo científico.

Constructo personal. Concepto que representa relaciones entre los eventos o los procesos empíricos verificables.

Corpúsculos de Meissner. Neurona aferente cuya porción periférica consiste en una cápsula elíptica; se encuentran principalmente en las superficies de la piel carentes de pelo y se cree que median ante los estímulos de tacto o presión ligera.

Cromosoma. Organelos que se encuentran en el interior del núcleo de las células y que contienen la información genética.

Cultura. Es el modo de vida de la sociedad.

Decibelímetro. Instrumento de medición empleado para calcular la intensidad de los sonidos en decibeles.

Delirio. Conjunto más o menos coherente de errores patológicos que provocan a concepciones absurdas e irracionales, pero sin acompañarse, salvo complicaciones, de debilitamiento psíquico verdadero.

Delirium tremens. Complicación del alcoholismo crónico, caracterizada por la intensidad de la agitación, desordenada e incesante, onirismo terrorífico, actividad alucinatoria intensa, confusión total y afectación del estado general.

Desinformar. Proporcionar información falsa.

Despersonalización. Estado caracterizado por la conservación de los fenómenos psicológicos elementales con pérdida más o menos completa de su asimilación al *yo*.

Dicotómico. Relativo a una división en dos.

Didáctico. Relativo a la enseñanza.

Dislexia. Dificultad en el aprendizaje de la lectura, la escritura o el cálculo, frecuentemente asociada con trastornos de la coordinación motora y la atención, pero no de la inteligencia que se presenta en un niño inteligente y de escolaridad por lo demás normal que no muestra ni deficiencia sensorial, ni lesión orgánica manifiesta.

Disociación. Término creado por E. Bleuler para designar "un síndrome constituido por relajamiento de las ideas con pérdida de la unidad, de la armonía y de la continuidad psíquica". Existe un trastorno global de la síntesis psíquica y alteraciones del curso del pensamiento. La afectividad es paradoxal y ambivalente.

Disonancia cognoscitiva. Estado psicológico de incomodidad en el que el individuo experimenta dos creencias o cogniciones incompatibles.

Eferente. Conducción de impulsos nerviosos en dirección opuesta al cerebro o a la médula espinal, hacia los músculos y glándulas.

Egocentrismo. Que gira en torno a sí mismo.

Electroencefalógrafo. Instrumento de medición empleado para registrar las ondas cerebrales.

Electromiógrafo. Instrumento de medición utilizado para medir y registrar la tonicidad de los músculos.

Elicitar. Producir, generar desde dentro.

Ello. Es la división de la mente, o psique, en la cual se asientan los impulsos instintivos. Se gobierna enteramente por el principio del placer y pretende forzar al ego a acceder a sus deseos sin importar las consecuencias. También se le conoce como *id*.

Endoculturación. Es la manera como la cultura impacta nuestras ideas y conductas con el propósito de que nos comportemos eficientemente como representantes de ella.

Esquizofrenia. Psicosis gravísima constituida por un conjunto de trastornos en los que dominan la discordancia, la incoherencia ideoverbal, la ambivalencia, el autismo, las ideas delirantes, las alucinaciones, las sistematizadas y las perturbaciones afectivas profundas en el sentido de alejamiento y extrañeza de los sentimientos, con tendencia global a la evolución con déficit y disociación de la personalidad.

Estados alterados de la consciencia. Los estados son manifestaciones de la consciencia que se caracterizan por una actividad cortical diferente a la de las etapas del sueño y en las que la atención es diferente a la de la vigilia; constituyen un continuo entre estar despierto y las formas de sueño más profundas. Son alteraciones cualitativas en el patrón global de funcionamiento mental.

Estesiómetro. Instrumento creado para medir las sensaciones en situaciones experimentales.

Exacción. Acción y efecto de exigir multas, impuestos, generalmente de manera violenta.

Fobia. Es un temor que puede llegar hasta el terror o un disgusto que puede llegar hasta la repulsión, estando estos sentimientos angustiosos específicamente ligados para cada enfermo a un ser, un objeto o una situación que no justifican racionalmente tal reacción.

Gestalt. Palabra de origen alemán que denota forma, figura o configuración y que se refiere a que un todo integrado es mayor que la suma de sus partes.

Gónadas. Glándulas sexuales; en el caso de los hombres son los testículos, en el caso de las mujeres son los ovarios.

Heurística. Arte de inventar.

Histeria. Es una neurosis compleja que puede tomar diversas formas. Es un desorden caracterizado por inestabilidad emocional, represión, disociación y sugestibilidad.

Holismo. Es la teoría que establece que un ser vivo o su comportamiento no pueden ser estudiados exclusivamente en términos de las conductas de las partes.

Holograma. Imagen producida mediante un patrón de interferencia coherente entre ondas luminosas generadas por dos o más fuentes lumínicas.

Homeostasis. Tendencia global del organismo de mantener equilibrio en sus procesos

Inconsciente. Es una zona de la mente en la cual tienen su asiento los impulsos instintivos de la persona. En alguna forma equivale al *ello*.

Inconsciente colectivo. La parte del inconsciente que es heredada y que es común a todos los hombres. Es el asiento de los arquetipos.

Inducción. Procedimiento empleado comúnmente en las empresas durante el ingreso de un nuevo empleado para explicarle las políticas, estructura, derechos y obligaciones que posee como trabajador y así facilitar su integración al puesto y al equipo de trabajo.

Inherente. Que le pertenece por naturaleza.

Instinto erótico. Término adoptado por Freud para significar lo relativo a la vida o al instinto de autoconservación. Se basa en el nombre del dios griego y romano del amor.

Isomorfismo. Que posee la misma forma.

Laberinto. Dispositivo experimental construido con diversos materiales y diseñado para representar una serie de caminos, de los cuales solamente uno conduce hasta el lugar donde se encuentra el reforzador.

Libido. Según Freud, fuerza que designa la energía que anima la vida instintiva. Ésta es de carácter sexual.

Liminal. Referente a los límites o umbrales.

Meditación concentrativa. Formas de meditación en las que la mente se concentra en un pensamiento específico, mediante las cuales es posible desenfocar la atención de estímulos concretos dolorosos o placenteros. Algunos ejemplos son las técnicas de yoga Vipasyana y Saltipatthana.

Mercadológico. Relacionado con la mercadotecnia.

Místico. Relativo a la vida espiritual.

Mnemotecnia. Técnica utilizada para desarrollar la memoria.

Neurosis obsesivo-compulsiva. Psiconeurosis caracterizada por ideas persistentes y a menudo indeseadas (obsesiones) e impulsos que acarrean compulsiones o actos irrealistas, estereotipados y de carácter ritual.

Neurosis. Desorden mental benigno caracterizado por a) una claridad incompleta sobre la naturaleza de su problemática; b) conflictos; c) ansiedad; d) desajuste parcial de la personalidad; y e) presencia frecuente, aunque no necesariamente, de fobias, problemas digestivos y conductas obsesivo-compulsivas.

Noógeno. Que su origen se encuentra en la dimensión espiritual, existencial, de la persona.

Noológico. Relativo al espíritu.

Onirismo. Fenómeno que consiste en esencia en una producción visual de escenas, figuras, formas, espectáculos, etc., que se suceden en el campo perceptivo óptico en estado de vigilia. También se aplica a los fenómenos propios del sueño.

Operante. Nombre dado por Skinner a las conductas o respuestas condicionadas mediante el condicionamiento operante.

Paranoia. Desorden psicótico caracterizado por delirios de persecución o de grandeza altamente sistematizados.

Patológico. Relativo a la condición de enfermo.

Pella. Bolita de alimento industrializado, que se emplea para alimentar animales, especialmente ratas, en situaciones experimentales.

Perfil de reclutamiento. Es la expresión escrita de las características deseables que se buscan en los candidatos y que sirven para seleccionar al individuo más adecuado para ocupar un puesto de trabajo.

Pragmatismo. Es la doctrina que establece que la veracidad o significado de algo está definido por sus consecuencias.

Preconsciente. Aquello que no está en el consciente y que puede recordarse con relativa facilidad sin el empleo de técnicas especiales.

Premonición. Presagio.

Psicógeno. Que su origen es de tipo psicológico.

Psicopatía. Desorden mental que puede ser inespecífico, que no corresponde a una psicosis, que carece de manifestaciones de ansiedad, que implica ajuste social inadecuado.

Psicosis maniaco-depresiva. Tipo específico de psicosis caracterizada por ciclos de intensa actividad y excitación emocional (fase maniaca), alternados con episodios de inactividad y depresión afectiva (fase depresiva).

Psicosis. Desorden mental severo caracterizado por procesos desorganizados de pensamiento, disturbios emocionales, desorientación en el tiempo, y en el espacio; además de que en algunos casos acompañado de ilusiones y alucinaciones.

Psicótico. Relativo al desorden grave de la conducta que se caracteriza por alteraciones de la percepción de la realidad y del autocontrol, que corresponden a lo que se entiende vulgarmente por locura. El enfermo no tiene conciencia del carácter patológico de los trastornos que presenta; existe una verdadera escisión entre él y la sociedad.

Quimioterapia. Terapéutica a base de medicamentos y otros productos químicos.

Receptor sensorial. Estructura especializada que es particularmente sensible a cierto tipo de estímulo.

Respuesta. Es cualquier proceso muscular o glandular producido por un estímulo. En psicometría es una contestación a cualquier pregunta, especialmente de una prueba psicológica. Para los conductistas es cualquier conducta, ya sea encubierta o abierta.

Semántica. Ciencia que trata de los cambios de significación de las palabras.

Sentido de la vista. Sentido cuyo receptor es el ojo y cuyo estímulo es la energía radiante, variando entre 400 y 700 milimicrones.

Sentido del gusto. Sentido cuyos receptores son las papilas gustativas en la lengua y en la cavidad oral y cuyo estímulo son las sustancias en solución. Existe un acuerdo en general de que existen cuatro sabores primarios —salado, dulce, amargo y ácido— y que son mediados por neuronas y receptores sensoriales especializados.

Sentido del oído. Sentido cuyos receptores son los oídos. Las células sensoriales son células vellosas localizadas a lo largo de la membrana basilar. Estas células son capaces de convertir la energía mecánica en impulsos nerviosos que son transmitidos a las áreas auditivas primarias localizadas en los lóbulos temporales. El rango de audición humana es aproximadamente de 16 mil a 20 mil Hz.

Sentido del olfato. Los receptores de este sentido se localizan en la parte superior de la nariz y consisten en células pilosas localizadas en un tejido especializado, llamado epitelio olfatorio. El estímulo del olfato son las sustancias en estado gaseoso.

Sintaxis. Parte de la gramática que enseña a unir y coordinar las palabras para formar oraciones.

Sociedad. Es la unión estable de varios o muchos seres humanos que concurren con sus actos a la obtención de un fin común.

Sublimación. Para Sullivan es la sustitución no deliberada de una pauta de conducta que provoca ansiedad por una pauta de actividad socialmente más aceptable y que satisface parte del sistema motivacional que provocó el problema.

Subyugar. Avasallar, dominar violentamente.

Sucedáneo. Cualquier elemento que puede reemplazar a otro.

Superyo. Es la parte de la mente o de la personalidad que se desarrolla a partir de la incorporación de las normas morales y prohibiciones de los padres. De alguna forma equivale al consciente.

Tactismo. Movimiento de un ser viviente en respuesta a un factor externo.

Taxonomía. Ciencia de la clasificación de fenómenos naturales.

Terapia electroconvulsiva. Técnica terapéutica hoy en desuso, que empleaba choques eléctricos a través de electrodos colocados en la cabeza de los enfermos para modificar su conducta.

Terminaciones de Ruffini. Terminación neuronal ramificada que se especializa en la identificación del calor y se encuentra en los tejidos subcutáneos.

Transducción. Proceso de convertir un tipo de energía en otro.

Trauma. Herida física o psíquica capaz de causar un trastorno en la persona.

Yo. Es el sí mismo. Para los psicoanalistas es la porción del *ello* o mente primitiva infantil que se desarrolla para responder al ambiente físico y social.

Yuxtaposición. Acción de poner una cosa junto a otra.

BIBLIOGRAFÍA

ABT, L. E. y Bellak, L., *Psicología proyectiva,* Buenos Aires, 1978.

ACEVES Magdaleno, José, *Psicología general, para bachillerato y normal,* ed. Publicaciones Cruz O, S. A., México,1981.

AGAZZI, Aldo, *Psicología del niño,* ed. Marfil, Valencia, 1967.

AHLSKOG, Gary, "Stalking the missing link between moral development stages", *Journal of Educational Psychology,* 1978, 70, pp. 463-468.

ALMELA, Mercedes, *Grafología Pedagógica,* ed. Herder, Barcelona, 1965.

ALVEAR Acevedo, Carlos, *Historia de México,* ed. Jus, México, 1967.

ANASTASI, Anne, *Differential psychology,* ed. The MacMillan Company, New York, 1963.

ANDERSON y Anderson, *Técnicas proyectivas del diagnóstico psicológico,* ed. Rialp, Madrid, 1978.

ANDREAS, Burton, *Psicología experimental,* ed. Limusa, México, 1978.

APPLEGARTH, Michael, *Programas de capacitación / Cómo realizar una auditoría,* ed. Legis Editores, México, 1992.

ARISTÓTELES, *Moral a Nicómaco,* ed. Espasa Calpe, Madrid, 1972.

ATHEY, Irene y Rubadeau, Duane, *Educational implications of Piaget's theory,* ed. Xerox College Publishing, Massachusetts, 1970.

AUSUBEL, David P., *Psicología educativa,* ed. Trillas, México, 1978.

AVERILL, James, *Patterns of psychological thought,* ed. Hemisphere Publishing Corporation, Washington, 1976.

AVOLIO, Alexander, Barret y Sterns, "Designing a measure of visual selective attention to asses individual differences in information procesing", *Applied Psychological Measurement,* 1981, pp. 29-42.

BACHRACH, A. J., *Cómo investigar en psicología,* ed. Morata, Madrid, 1966.

BAIRD, John, Wagner, Mark, "The moon illusion: I. How high is the sky?", *Journal of Experimental Psychology: General,* 1982, 111, pp. 296-303.

——, "The moon illusion: II. A reference theory", *Journal of Experimental Psychology: General,* 1982, 111, pp. 304-315.

BANDURA, Albert y Ribes Ifiesta, Emilio, *Modificación de conducta / Análisis de la agresión y la delincuencia,* ed. Trillas, México, 1975.

BARTLEY, S. Howard, *Principios de percepción,* ed. Trillas, México, 1973.

BAUMGARDT, Ernest, *Los mecanismos de la visión,* ed. Los Libros del Mirasol, Argentina, 1962.

BEACH, Frank A. y Clellan, Ford S., *Conducta sexual,* ed. Fontanella, Barcelona, 1972.

BEAR, George y Richards, Herbert, "Moral reasoning and conduct problems in the classroom", *Journal of Educational Psychology,* 1981, 73, pp. 664-670.

BECKHARD, Richard y Pritchard, Wendy, *Changing the essence / The art of creating and leading / fundamental change in organizations,* Jossey-Bass Publishers, San Francisco, 1992.

BELLAK y Bernstein, *Test de percepción temática,* ed. Paidós, Buenos Aires, 1970.

——, y Small, Leonard, *Psicoterapia breve y de emergencia,* ed. Pax, México, 1977.

BELLOWS Kennedy, Cynthia y Butter, Eliot, "Cognitive styles in two modalities: vision and audition", *Journal of Educational Psychology,* 1978, 70, pp. 193-199.

BENDER, Lauretta, *Test gestáltico visomotor (B.G.). Usos y aplicaciones clínicas,* ed. Paidós, México, 1993.

BERKOWITZ, Leonard, *Social Psychology,* ed. Scott, Foresman and Company, Illinois, 1972.

BERNE, Eric, *Transactional analysis in psycho therapy,* Ballantine Books, New York, 1978.

BESHIR, M. Y. y Ramsey, J. D., "Comparison between male and female subjective estimates of thermal effects and sensations", *Applied Ergonomics,* 1981, 12, pp. 29-33.

BIGGE, M. L. y Hunt, M. P., *Bases psicológicas de la educación,* ed. Trillas, México, 1977.

BLAIR, Glenn, Jones, Stewart y Simpson, Ray, *Psicología educacional,* ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1979.

BOLLES, Robert C., *Teoría de la motivación,* ed. Trillas, México, 1973.

BONDEGGER, Harry W., *Intenta conocer a las personas por su aspecto,* ed. Studium, Madrid, 1971.

BORDIN, Eduard, *Asesoría psicológica,* ed. Trillas, México, 1975.

BOURNE, Lyle Jr., Ekstrand, Bruce y Dominowski, Roger, *Psicología del pensamiento,* ed. Trillas, México,1975.

BOWER, Gordon, Gilligan, Stephen y Monteiro, Kenneth, "Selectivity of learning caused by affective states", *Journal of Experimental Psychology: General,* 1981, 110, pp. 451-473.

BRADY, Robert, *Sistema endocrino,* ed. Noriega-Limusa, México, 1989.

——, *Sistema nervioso,* ed. Noriega-Limusa, México, 1991.

BRANSFORD, John D., *et al.*, "Differences in approaches to learning: An overview", *Journal of Experimental Psychology: General,* 1982, 111, 4, pp. 390-398.

BROWN, J. A. C., *La psicología social en la industria,* ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1975.

BRUGMANN, *et al., Código ético del psicólogo,* ed. Mecanograma, México, 1984.

BUCKLEY, Nancy y Walker, Hill, *Modificación de la conducta en el salón de clase,* ed. Instituto Interamericano de Estudios Psicológicos y Sociales, México, 1970.

BULKLEY, Dwight H., *Psycles,* ed. The Bobbs-Merrill Co. Inc., New York, 1980.

CALIGOR, Leopold, *Nueva interpretación psicológica de dibujos de la figura humana,* ed. Kapeluz, Buenos Aires, 1960.

CALLE, Ramiro, *Tests psicológicos y mentales de fácil aplicación,* ed. Ediciones Cedil, Barcelona, 1984.

CAMPBELL, Donald y Stanley, Julian, *Diseños experimentales y cuasiexperimentales en investigación social,* ed. Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1978.

CANFIELD, Bertrand R., *Administración de ventas, principios y problemas,* ed. Diana, México, 1992.

CARREL, Alexis, *La incógnita del hombre,* ed. Diana, México, 1970.

CARROLL, John y Thomas, John, "Metaphor and cognitive representation of computing systems", *IEEE Transactions on Systems, Man & Cybemetics,* 1982, 12, pp. 107-116.

CARTWRIGHT, Dorwin y Zander, Alvin, *Dinámica de grupos,* ed. Trillas, México, 1977.

CASTAÑEDA, Sandra, López, Miguel y Ordufia, Jesús, "Estilos de aprendizaje y género", *Investigación Psicológica,* 1992, 1, pp. 1-16.

CASTILLA DEL PINO, Carlos, *La incomunicación,* ed. Ediciones Península, Barcelona, 1975.

CATELL, R., Eber, H. y Tatsuoka, M., *Cuestionario de 16 factores de personalidad,* ed. El Manual Moderno, S.A., México, 1980.

CHAPLIN, J. P., *Dictionary of Psychology,* ed. A Laurel Original, New York, 1978.

CHARNESS, Neil, "Aging and skilled problem solving", *Journal of Experimental Psychology: General,* 1981, 110, pp. 21-38.

CHIAVENATO, Idalberto, *Administración de recursos humanos,* ed. McGraw Hill, México, 1981.

CLAHORN, James, *Successfull psychoterapy,* ed. Brunner/Mazel, New York, 1976.

COUREAU, Serge, *Saber vender para vender más,* ed. Grijalbo, México, 1988.

DAVIDOFF, Linda, *Introducción a la psicología,* ed. McGraw Hill, México, 1989.

DE FLEUR, Melvin, *Teorías de la comunicación masiva,* ed. Paidós, Buenos Aires, 1980.

DE GREEFF, Étienne, *Psiquiatría y religión,* ed. Casal I Vall, Andorra, 1959.

DE HUMBOLDT, Alejandro, *Ensayo político sobre el Reino de la Nueva España,* ed. Compañía General de Ediciones, México, 1978.

DE LARIGAUDIE, Guy, *Buscando a Dios,* ed. Ediciones Sígueme, Salamanca, 1969.

DEBOTH, Carol y Dominowski, Roger, "Individual differences in learning: Visual versus auditory presentation", *Journal of Educational Psychology,* 1978, 70, pp. 498-503.

DÍAZ, Rolando y Rivera, Sofía, "Percepción y autopercepción de riesgo ante el contagio del VIH en estudiantes universitarios", *Investigación Psicológica,* 1992, 1, pp. 27-38.

DÍAZ-GUERRERO, Rogelio, *Estudios de psicología del mexicano,* ed. Trillas, México, 1972.

DREWNOWSKI, Adam, "Attributes and priorities in short-term recall: A new model of memory span", *Journal of Experimental Psychology: General,* 1980, 109, pp. 160-174.

EYSENCK, Michael y Folkard, Simon, "Personality, time of day, and caffeine: Some theoretical and conceptual problems in Revelle, *et al*". *Journal of Experimental Psychology: General,* 1980, 109, pp. 32-41.

FABRY, Joseph, *La búsqueda de significado,* ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1977.

FARIÑA VIDELA, Alberto, *Breve y necesaria inquisición / Indagaciones metapsicológicas de un psicólogo,* ed. Fundación Arche, Buenos Aires, 1974.

FELICI, Pericles, *El pecado en Freud,* ed. Coclusa, Madrid, 1968.

FERGUS, Ronald, *Percepción, proceso básico en el desarrollo cognoscitivo,* ed. Trillas, México, 1973.

FERGUS, Ronald H. y Lawrence, Melamed, *Percepción, estudio del desarrollo cognoscitivo,* ed. Trillas, México, 1989.

FERSTER, C. B. y Perrot, M. C., *Principios de la conducta,* ed. Trillas, México, 1975.

FESTINGER, Leon, *A theory of cognitive dissonance,* ed. Stanford University Press, California, 1957.

FILLOUX, Lean C., *La memoria,* ed. Diana, México, 1975.

FINKE, Ronald y Kurtzman, Howard, "Mapping the visual field in mental imagery", *Journal of Experimental Psychology: General,* 1981, 110, pp. 501-518.

FIZZOTTI, Eugenio, *De Freud a Frankl,* ed. EUNSA, Pamplona, 1977.

FLEISHMAN, Edwin y Bass, Alan, *Estudios de psicología industrial y de personal,* ed. Trillas, México, 1976.

FORSYTH, Robert y Ansley, Timothy, The importance of computacional skill for answering items in a mathematics problem-solving test: Implications for construct validity, *Educational & Psychological Measurement,* 1982,42, pp. 257-263.

FRANKL, Viktor, *La idea psicológica del hombre,* ed. Rialp, Madrid, 1976.

——, *La presencia ignorada de Dios,* ed. Herder, Barcelona, 1979.

——, *Man's search for meaning,* ed. Washington Square Press Books, New York, 1963.

——, *Psicoanálisis y existencialismo,* ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1978.

——, *Psychotherapy and existencialism,* ed. Penguin Books, Great Britain, 1978.

——, *The doctor and the soul,* ed. Vintage Books, New York, 1973.

——, *The unheared cry for meaning,* ed. Touchstone Book, New York, 1979.

——, *The will to meaning,* ed. New American Library, New York, 1970.

FREISCHLAG, J., "Selected psycho-social characteristics of marathoners". *International Journal of Sport Psychology,* 1981, 12, pp. 282-288.

FREUD, Sigmund, *Nuevas aportaciones al psicoanálisis,* ed. Iztaccíhuatl, México, S/F.

——, *Psicopatología de la vida cotidiana,* ed. Iztaccíhuatl, México, S/F .

FROMM, E. y Shor, Ronald, *Hypnosis: Developments in research and new perspectives,* ed. Aldine Publishing Co., New York, 1979.

GAGNÉ, Robert y Briggs, Leslie, *La planificación de la enseñanza,* ed. Trillas, México, 1976.

GARCÍA Hoz, Víctor, *Principios de pedagogía sistemática,* ed. Rialp, Madrid, 1974 .

GEISELMAN, Edward, Woodward, Arthur y Beatty, Jackson, "Individual differences in verbal memory performance: A test of alternative information-processing models", *Journal of Experimental Psychology: General,* 1982, 111, pp. 109-134.

GESELL, Arnold, *et al., The first five years of life / The preschool years,* ed. Harper and Row, New York, 1940.

GNOCCHI, Carlo, *Restauración de la persona humana,* ed. Madrid, Valencia, 1967.

GONZALO, Luis María, *El sueño y sus transtornos,* ed. Eunsa, Pamplona, 1976.

GOOLKASIAN, Paula, Terry, William y Cortis Park, Denis, "Memory for lectures: Effect of delay and distractor type", *Journal of Educational Psychology,* 1979, 71, pp. 465-470.

GOPHER, Daniel, "A selective attention test as a predictor for success in flight training", *Human Factors,* 1982,24, pp. 173-183.

GÖRRES, Albert, *Métodos y experiencias del psicoanálisis,* ed. Herder, Barcelona, 1963.

GREGG, Vernon, *Memoria humana,* ed. Compañía Editorial Continental, México, 1980.

GRINGOIRE, Pedro, *Repertorio de disparates,* ed. Drago, México, 1982.

GUIDES, Bernard, *Nuevos conceptos sobre el hipnotismo,* ed. Psiqué, Buenos Aires, 1972.

GUION, Robert, *Tests para selección de personal,* ed. Rialp, Madrid, 1969.

HAMMONDS, Carsie y Lamar, Carl F., *El proceso de enseñanza-aprendizaje,* ed. Trillas, México, 1979.

HARMAN, Willis, *et al., New traditions in bussines. Spirit and leadership in the 21st century,* ed. Sterling & Stone, Inc., San Francisco, 1991.

HARRSCH, Catalina, *El psicólogo, ¿qué hace?,* ed. Alhambra Mexicana, México, 1983.

HARTLEY, Jeffrey y Homa, Donald II, "Abstraction and stylistic concepts", *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 1981, 7, pp. 33-46.

HEIMSTRA, Norman y McFarling, Leslie, *Enviromental psychology,* ed. Brooks Cole Publishing Company, California, 1974.

HELLER, Agnes, *Teoría de los sentimientos,* ed. Fontamara, Barcelona, 1980.

HERSKOVITS, Melville, *El hombre y sus obras,* ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1973.

HETTENA, Charlotte y Ballif, Bonnie, "Effects of mood on learning", *Journal of Educational Pychology,* 1981, 73, pp. 505-508.

HILL, Barbara, "Psicoanalysis of conflict resolution techniques: From problem-solving workshops to theory", *Journal of Conflict Resolution,* 1982, 26, pp. 109-138.

HIRST, Spelke, Reaves, Caharack y Neisser, Ulric, "Dividing attention without alternation or automaticity", *Journal of Experimental Psychology: General,* 1980, 109, pp. 98-117.

HIRST, William, Spelke, Elizabeth, Reaves, Celia, Caharack, Georgey, Neisser, Ulric, "Dividing attention without alternation or automaticity", *Journal of Experimental Psychology: General,* 1980, 109, pp. 98-117.

HOCH, Paul y Zubin, Joseph, *Current aproaches to psychoanalysis,* ed. Grune & Stratton, New York, 1960.

HYBELS, Saundra y Weaver, Richard II, *La comunicación,* ed. Logos, México, 1979.

JACOBY, Larry L. y Dallas, Mark, "On the relationship between autobiographical memory and perceptual learning", *Journal of Experimental Psychology,* 1981, 110, 3, pp. 306-340.

JANIS, Irving, *Formas breves de consejo,* ed. Desclée de Brouwer, Bilbao, 1987.

JENKINS, Jennifer, "Human emotions: Function and disfunction", *Annual Review of Psychology,* 1992, 43, pp. 55-86.

JOSEPH, Michael, *et al., Normas de estudio de la psicología de la educación,* ed. Marfil, Alcoy, 1970.

JUNG, John, *El dilema del experimentador,* ed. Trillas, México, 1979.

KELLER, Fred S., *Aprendizaje,* ed. Paidós, Buenos Aires, 1976.

KELLY, W. A. *Psicología de la educación,* ed. Ediciones Morata, Madrid, 1972.

KEY, Wilson Bryan, *Subliminal seduction,* ed. Signet, Chicago, 1981.

KINCHLA, R. A. "Attention", *Annual Review of Psychology,* 1992, 43, pp. 711- 742.

KIRBY, John y Das, J. P., "Information processing and human abilities", *Journal of Educational Psychology,* 1978, 70, pp. 58-66.

KLOPFER, Bruno y Kelly, Douglas, *Técnica del psicodiagnóstico de Rorschach,* ed. Paidós, Buenos Aires, 1977.

KOLB, Laurence C., *Psiquiatría clínica moderna,* ed. La Prensa Médica Mexicana, México, 1976.

KOVEL, Joel, *A complete guide to psychoterapy. From Psychoanalysis to Behavior Modification,* ed. Pantheon Books, New York, 1976.

KUIPERS, Benjamin, "The Map in the Head metaphor", *Environment & Behavior,* 1982, 14, pp. 202-220.

LENY, Jean-François, *El condicionamiento,* ed. Ediciones Península, Barcelona, 1971.

LEPP, Ignace, *Amor, neurosis y moral cristiana,* ed. Fax, Madrid, 1968.

LÉVY V. ALENSI, Éliane Amado, *La comunicación,* ed. Marfil, España, 1967.

LINDGREN, Henry Clay, *Introducción a la psicología social,* ed. Trillas, México, 1975.

LINN, Marcia y Swiney, John, "Individual differences in formal thought: Rol of expectations and aptitudes", *Journal of Educational Psychology,* 1981, 73, pp. 274-286.

LITVINOFF, Norberto y De Gomel, Silvia, *El psicólogo y su profesión,* ed. Nueva Visión, Buenos Aires, 1975.

LOCKE, John, *Ensayo sobre el entendimiento humano,* ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1991.

LORENZ, Konrad y Leyhausen, Paul, *Biología del comportamiento,* ed. Siglo XXI, México, 1977.

——, y Leyhausen, Paul, *Evolución y modificación de la conducta,* ed. Siglo XXI, México, 1979.

——, y Leyhausen, Paul, *King Solomon's ring,* ed. Signet, New York, 1972.

——, y Leyhausen, Paul, *On aggression,* ed. Bantam, New York, 1971.

LORENZINI, Giacomo, *Caracterología y tipología aplicadas a la educación,* ed. Marfil, Valencia, 1974.

LURIA, Alexander R., *Atención y memoria,* ed. Roca, México, 1991.

——, *Sensación y percepción,* ed. Roca, México, 1991.

MAISONNEUVE, Jean, *Psicología social,* ed. Paidós, Mexico, 1988.

MASLOW, Abraham H., *Motivation and Personality,* Harper and Row Publishers, Inc., New York, 1970.

MELLERS, Barbara, "Equity judgment: A revision of Aristotelian views", *Journal of Experimental Psychology: General,* 1982, 111, pp. 242-270.

MENÉNDEZ, Aquiles, *Ética profesional,* ed. Herrero Hermanos, México, 1977.

MEZER, Robert, *Psiquiatría dinámica,* ed. Pax México, México, 1968.

MILLER, George A., *The psychology of communication,* ed. Penguin Books, Great Britain, 1976.

MOLACHINO, Justo y Mejía Prieto, Jorge, *En torno a Borges,* ed. Ediciones Ciclo, México, 1983.

MOOR, Lise, *Glosario de términos psiquiátricos,* ed. Toray-Masson, S. A., Barcelona, 1969.

MOOR, Timothy, "Subliminal advertising: What you see is what you get", *Journal of Marketing,* 1982, 46, pp. 38-47.

MORRIS, Charles G., *Introducción a la psicología,* ed. Prentice Hall, México, 1992.

MUSSO, Ricardo, *Problemas y mitos metodológicos de la psicología y la psicoterapia,* ed. Psiqué, Buenos Aires, 1970.

National Institute on Drug Abuse, *Let's talk about drug abuse,* ed. NIDA, Maryland, 1979.

NORMAN, Donald A., *El procesamiento de la información en el hombre,* ed. Paidós, Buenos Aires, 1973.

NOSOFSKY, Robert, "Similarity scaling and cognitive process models", *Annual Review of Psychology,* 1992, 43, pp. 25-54.

NUDLER, Oscar, *Problemas epistemológicos de la psicología,* ed. Trillas, México, 1979.

NÚÑEZ, Rafael, *Aplicación del Inventario Multifásico de la Personalidad (MMPI) a la psicopatología,* ed. El Manual Moderno, México, 1979.

NUTTIN, Joseph, *Teoría de la motivación humana,* ed. Paidós, Barcelona, 1982.

PAIVIO, Allan y Desrochers, Alain, "Mnemonic techniques in second-language learning", *Journal of Educational Psychology,* 1981, 73, pp. 780-795.

PARKER, W. R. y St. Johns, E., *La oración en la psicoterapia,* ed. Pax, México, 1973.

PASCAL, Blas, *Pensamientos,* ed. Espasa Calpe Argentina, Buenos Aires, 1940.

PEARLMAN, Charles, "The measurement of effectance motivation", *Educational & Psychological Measurement,* 1982, 42, pp. 49-56.

Personajes de la historia. Tomos 1 y 2, ed. UTHEA, México,1980.

PETERSON, Lloyd y Peterson, Margaret Jean, "Short term retention of individual verbal items", *Journal of Experimental Psychology,* 1959, 58, pp. 193-198.

PIAGET, Jean, *Behavior and evolution,* ed. Pantheon Books, New York, 1978.

——, *El criterio moral en el niño,* ed. Fontanella, Barcelona, 1977.

——, *Hacia dónde va la educación,* ed. Teide, Barcelona, 1978.

PIETERS, Jo y Vander Ven, Ad., "Precision, speed, and distraction in time-limit tests", *Applied Psychological Measurement,* 1982, 6, pp. 93-109.

PIETSH, Paul, *Shuftle-brain,* ed. Houghton Mifflin Co., Boston, 1981.

PITARQUE, Felipe, *Curso de sociología pontificia,* ed. Casulleras, Barcelona, 1965.

PITTALUGA, Gustavo, *Temperamento, carácter y personalidad,* ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1970.

PLUTCHIK, Robert, *Fundamentos de investigación experimental,* ed. Harla, México, 1975.

PÓNCE, Aníbal, *Problemas de psicología infantil,* ed. Cártago, México, 1982.

PORRAS, Jerry I., *Análisis de flujos / Método para diagnosticar y administrar el cambio organizacional,* ed. SITESA, México, 1988.

POSNER, Michael, Snyder, Charles y Davidson, Brian, "Atention of detection of signals", *Journal of Experimental Psychology: General,* 1980, 109, pp. 160-174.

POSNER, Snyder y Davidson, "Attention and the detection of signals", *Journal of Experimental Psychology: General,* 1980, 109, pp. 160-174.

POULTON, E. C., "Biases in quantitative judgements", *Applied Ergonomics,* 1982, 13, pp. 31-42.

PRÉVOST, Claude-M., *La voluntad,* ed. Publicaciones Cruz O, S. A., México, 1992.

RAAIJMAKERS, Jeroen y Shiffrin, Richard, "Models for recall and recognition", *Annual Review of Psychology,* 1992, 43, pp. 205-234.

RAPAPORT, David, *Tests de diagnóstico psicológico,* ed. Paidós, Buenos Aires, 1977.

RAPPOPORT, Leon, *La personalidad y sus etapas*, ed. Paidós, Buenos Aires, 1977.

RENKEN, B. Egeland, B. Marvinney, D., Mangelsdorf, S., Sroufe, L. A., "Early childhood antecedents of aggression and passive withdrawal in early elementary school", *Journal of Personality*, 57, 1989, pp. 257-281.

REVELLE, William, Humphreys, Michael, Simon, Lisa y Gilliland, Kirby, "The interactive effect of personality, time of day, and caffeine: A test of the arousal model", *Journal of Experimental Psychology: General*, 1980, 109, pp. 1-31.

REYES NEVARES, Beatriz, *Trece directores del cine mexicano*, ed. SepSetentas, México, 1974.

REYNOLDS, G. S., *Compendio de condicionamiento operante*, ed. Ciencia de la Conducta, México,1973.

REYNOLDS, Vernon, *Biología de la acción humana*, ed. Villalar, Madrid, 1977.

REZK, Mario y Ardila, Rubén, *Cien años de psicología*, ed. Trillas, México, 1979.

RIES, Al y Trout, Jack, *La guerra de la mercadotecnia*, ed. McGraw Hill, México, 1986.

——, y Trout, Jack, *Posicionamiento: el concepto que ha revolucionado la comunicación publicitaria y la mercadotecnia*, ed. McGraw Hill, México, 1986.

ROBINSON, Daniel, *Readings in the origins and principles of Psychology*, ed. Dickenson Publishing Company, Inc., California, 1972.

RODRÍGUEZ, Aroldo, *Investigación experimental en psicología y educación*, ed. Trillas, México, 1977.

RODRÍGUEZ, Estrada, Mauro, *La psicología en ejemplos*, ed. Trillas, México, 1979.

——, *Psicología de la creatividad*, ed. Pax México, México, 1985.

RODRÍGUEZ, Manuel, *La empresa efectiva del año 2000*, ed. Edamex, México, 1993.

ROGERS, Carl y Skinner, B. F., "Some issues concerning the control of human behavior: A symposium", *Science*, 1956,124, pp. 1057-1066.

——, *On becoming a person*, ed. Houghton Mifflin Company, Boston, 1961.

——, *On personal power*, ed. A Delta Book, New York, 1978.

——, *Person to person: the problem of being human*, ed. Pocket Books, New York,1976.

ROITBLAT, Herbert y Von Fersen, Lorenzo, "Comparative cognition: Representations and processes in learning and memory", *Annual Review of Psychology*, 1992, 43, pp. 671-711.

RORSCHACH, Hermann, *Psicodiagnóstico*, ed. Paidós, Buenos Aires, 1977.

RUCH, Floyd L., *Psicología y vida*, ed. Trillas, México, 1973.

RYCROFT, Charles, *Anxiety and Neurosis*, ed. Penguin Books, Great Britain, 1976.

SAFER, Martin, "Sex and hemisphere differences in access to codes for processing emotional expressions and faces", *Journal of Experimental Psychology: General*, 1981, 110, pp. 21-38.

SCHEIN, Edgar H., *Consultoría de procesos / Recomendaciones para gerentes y consultores*, ed. SITESA, México, 1988.

SCHWARTZ, Barry, "Reinforcement induced behavioral stereotypy: How not to teach people to discover rules", *Journal of Experimental Psychology: General*, 1982, 111, pp. 23-59.

SCHWARTZ, Barry, "Reinforcement-induced behavioral stereotypy: How not to teach people to discover *rules*", *Journal of Experimental Psychology: General*, 1982, 111, 1, pp. 23-59.

SHARIT, Joseph y Salvendy, Gavriel, "External and internal attentional environments: II. Reconsideration of the relationship between sinus arrythmia and information load", *Ergonomics*, 1982, 25, pp.121-132.

——, Salvendy, Gavriel y Deisenroth, Michael, "External and internal attentional environments: I. The utilization of cardiac deceleratory and acceleratory response data for evaluating differences in mental workload between machine-paced and self-paced work", *Ergonomics*, 1982, 25, pp. 107-120.

SHARPLEY, C. F., "Elimination of vicarious reinforcement effects within an implicit reward situation", *Journal of Educational Psychology,* 1982, 74, pp. 611-617.

SHULMAN, Lee y Keislar, Evan, *Aprendizaje por descubrimiento,* ed. Trillas, México, 1974.

SIVAK, Michael y Olson, Paul, "Nighttime legibility of traffic signs: Conditions eliminating the effects of driver age and disability glare", *Accident Analysis & Prevention,* 1982, 14, pp. 87-93.

SKINNER, B. F., *About behaviorism,* ed. Vintage Books, New York, 1976.

——, *Beyond freedom and dignity,* ed. A Bantam/Vintage Book, New York, 1975.

——, *Tecnología de la enseñanza,* ed. Labor, Barcelona, 1976.

——, *Walden Dos,* ed. Fontanella, Barcelona, 1974.

STERNBERG, Robert, "Nothing fails like success: The search for an intelligent paradigm for studying intelligence", *Journal of Educational Psychology,* 1981, 73, pp. 142-155.

——, "Representation and process in linear syllogistic reasoning", *Journal of Experimental Psychology: General,* 1980, 109, pp. 160-174.

SZÉKELY, Béla, *Los tests. Manual de técnicas de exploración psicológica,* ed. Kapelusz, Buenos Aires, 1966.

TARACHOW, Sidney, *Introducción a la psicoterapia,* ed. Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1963.

THOMSON, Robert, *Psicología del pensamiento,* ed. Compañía General Fabril Editora, S. A., Argentina, 1963.

TITONE, Renzo, *Ascesis y personalidad,* ed. Sígueme, Salamanca, 1965.

TYLER, Leona, *Psicología de las diferencias humanas,* ed. Ediciones Marova, Madrid, 1975.

VALKS, Hans, *Psicoanálisis y moralidad, ed.* Herder, Barcelona, 1967.

VECCHIO, Robert, "A further test of leadership effects due to between-group variation and within-group variation", *Journal of Applied Psychology,* 1982, 67, pp. 200-208.

VEN, Wendy, "Measuring individual differences with an information-processing model", *Journal of Educational psychology,* 1978, 70, pp. 72-86.

VIVES, P., *Juegos de ingenio,* ed. Roca, México, 1990.

VYE, Nancy, Franks, Jeffery, Auble, Pamela, Mezynski, Karen y Perfetto, Greg, "Differences in approaches in learning: An overview", *Journal of Experimental Psychology: General*, 1982, 111, pp. 390-398.

WALKER, Peter y Marshall, Eileen, "Visual memory and stimulus repetition effects", *Journal of Experimental Psychology: General,* 1982, pp. 111, 348-368.

WALTON, Richard E., *Conciliación de conflictos. Diálogo interpersonal y consultaría de mediadores,* ed. SITESA, México, 1988.

WASTEL, Brown y Copeman, "Evoked potential amplitude as a measure of attention in working enviroments: A comparative study of telephone switch board design", *Human Factors,* 1981, 123, pp. 117-121.

WEINER, Bernard, "A theory of motivation for some classroom experiences", *Journal of Educational Psychology,* 1979, 71, pp. 3-25.

WELLMAN, Henry y Gelman, Susan, "Cognitive development: Foundational theories of core domains", *Annual Review of Psychology,* 1992, 143, pp. 337-376.

WIGGINS, J .S. y Pincus, A. L., "Personality: Structure and assessment", *Annual Review of Psychology,* 1992, 143, pp. 473-504.

WILLIAMS, Raymond, *Communications,* ed. Penguin Books, Great Britain, 1977.

WILSON, Rose, Parker, Timothy I, Stevenson, Harold y Wilkinson, Alex, "Perceptual discrimination as a predictor of achievement in reading and arithmetic", *Journal of Educational Psychology,* 1979, 171, pp. 220- 225.

WOLL, Werner, *Introducción a la psicopatología,* ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.

WOLPE, Joseph, *Psicoterapia por inhibición recíproca,* ed. Desclée de Brouwer, Bilbao, 1975.

ZAVALLONI, Roberto, *La psicología clínica en la educación,* ed. Marfil, Valencia, 1966.

ZEPEDA, Fernando, *Manual de técnicas de ventas a detalle,* Publicación interna de Sigma Alimentos Centro, México, 1994.

ZIZIEMSKY, David, *Métodos de investigación en psicología y psicopatología,* ed. Nueva Visión, Buenos Aires, 1977.

Introducción a la PSICOLOGÍA

UNA VISIÓN CIENTÍFICO HUMANISTA

Segunda edición

Introducción a la psicología. Una visión científico humanista tiene una importante actualización con respecto a la edición anterior debido a los acontecimientos científicos y técnicos que han provocado impactos extraordinarios en la psicología, ante los cuales no podíamos permanecer ajenos.

La psicología ha evolucionado a partir de esta nueva realidad por lo que, además de cambios importantes en cada uno de los capítulos abordados en el libro, fue necesario dar un enfoque totalmente diferente a varios de los temas, pero especialmente a los referentes a la psicobiología, la percepción, el manejo de las emociones y la psicología social.

ISBN 970-26-0421-4
90000
9 789702 604211

PEARSON
Educación®

Visítenos en:
www.pearsonedlatino.com